مقالات في التمويل الإسلامي

سامي بن إبراهيم السويلم

بسم الله الرحمن الرحيم

حقيقة التمويل الإسلامي

١٤٢٧/٥/٧هـ - ٢٠٠٦/٦/٣م

إن حكمة التشريع الإسلامي في مجال التمويل لا تتضح إلا بمعرفة وظيفة التمويل في النشاط الاقتصادي، وبدون ذلك سيكون من الصعب إدراك حقيقة التمويل الإسلامي وأهدافه، وسمو الشريعة الإسلامية في تنظيمه على النحو الذي جاءت به.

وظيفة التمويل في الاقتصاد

الهدف من التمويل أساساً هو تسهيل المبادلات والأنشطة الحقيقية. فالنشاط الحقيقي، وهو التبادل إما بغرض الاستثمار أو الاستهلاك، هو عماد النشاط الاقتصادي، والخطوة الأولى نحو تنمية الثروة وتحقيق الرفاهية لأفراد المجتمع. فلو كان الأفراد يملكون المال اللازم لإتمام هذه الأنشطة لما كان هناك مبرر للتمويل. وإنما تنشأ الحاجة للتمويل إذا وجدت مبادلة نافعة لكنها متوقفة بسبب غياب المال اللازم لإتمامها. فالتمويل في هذه الحالة يحقق قيمة مضافة للاقتصاد لأنه يسمح بإتمام نشاط حقيقي نافع لم يكن من الممكن إتمامه لولا وجود التمويل.

فالتمويل يحقق وظيفة مهمة في النشاط الاقتصادي، هي تسهيل وتشجيع المبادلات والأنشطة الحقيقية التي تولد القيمة المضافة للنشاط الاقتصادي، وهذا هو مصدر تنمية الثروة وتحقيق الرفاه الاقتصادي. وفي مقابل هذه الوظيفة يستحق التمويل عائداً ينبع من القيمة المضافة التي يحققها. وبدون هذه القيمة المضافة لا يوجد مبرر أصلاً لعائد التمويل، بل يصبح هذا العائد تكلفة محضة وخسارة على النشاط الاقتصادي.

التمويل الإسلامي

وبناء على هذا الأساس نجد أن جميع أساليب التمويل في الشريعة الإسلامية ترتبط ارتباطاً مباشراً بالنشاط الحقيقي. فالبيع الآجل والسلم والإجارة والمشاركة والمضاربة، وغيرها من الصيغ الإسلامية، جميعها تتضمن التمويل بصورة لا تنفك عن النشاط الحقيقي. وهذا يتفق مع طبيعة التمويل ووظيفته التي سبقت الإشارة

إليها. فلما كان التمويل خادماً وتابعاً للنشاط والمبادلات الحقيقية، كان التمويل في العقود الإسلامية تابعاً للبيوع والعقود الحقيقية. ولهذا ليس في الشريعة الإسلامية عقد يتمحض للتمويل المجرد بقصد الربح، لأن هذا ينافي طبيعة التمويل ووظيفته الاقتصادية.

مشكلة الربا

ومن هنا يتضح الأثر الاقتصادي للربا أو القرض بفائدة. فالفائدة الربوية تسمح بفصل التمويل عن النشاط الاقتصادي، فيصبح التمويل نشاطاً ربحياً دون أن يكون له ارتباط مباشر بالتبادل الحقيقي، حيث يمكن للقرض أن يولد عائداً مقابل التمويل دون أن يكون له صلة مباشرة واتصال عضوي بنشاط يولد قيمة مضافة. فماذا يترتب على ذلك؟

يترتب على ذلك أن يصبح معدل نمو المديونية منفصلاً ومستقلاً عن معدل نمو الناتج الحقيقي. وحيث إن نمو المديونية في هذه الحالة لا يخضع لمقتضيات النشاط الحقيقي، فإن المديونية تأخذ في النمو والازدياد بدرجة أسرع من نمو الاقتصاد الحقيقي، حتى تتفاقم المديونية وتصل إلى درجة لا يمكن معها الوفاء بهذه الديون. وتصبح من ثم الفوائد على هذه الديون الهائلة نزيفاً مستمر أً في الاقتصاد وعبئاً ثقيلاً على الدخل.

وهذا هو الحاصل اليوم في الدول الصناعية والنامية على السواء. فديون الحكومة الأمريكية تتجاوز اليوم ٨ تريليون دولار، وهو ما يتعذر الوفاء به في المدى المنظور. وتستهلك الفوائد على الدين أكثر من ٤٠٠ مليار دولار سنوياً . أما الدول النامية فبحسب إحصائيات الأمم المتحدة فإن نسبة الفوائد أو ما يسمى خدمة الدين تتجاوز لبعض الدول الفقيرة ٧٠ في المائة من صادراتها التي تمثل المصدر الأهم للعملة الصعبة ومن ثم الرافد الأهم للدخل القومي. كما يتجاوز مجموع إنفاق دول القارة الأفريقية على خدمة الديون مجموع إنفاقها على الرعاية الصحية.

أي أن التمويل بدلاً من أن يكون عاملاً مساعداً لزيادة الدخل وتحقيق الرفاهية، أصبح في ظل نظام الفائدة عبئاً عليه وسبباً لتدهور المستوى المعيشي، وبدلاً من أن يكون التمويل خادماً للنشاط الاقتصادي أصبح النشاط الاقتصادي خادماً للتمويل.

وعائد التمويل في الأصل يفترض أن يكون من القيمة المضافة التي يسهم في تحقيقها من خلال التبادل والتعاملات الحقيقية، ولكن مع النمو غير المنضبط للمديونية، يصبح عائد التمويل أكبر بكثير من نصيبه في القيمة المضافة، وهذا ما يجعل التمويل عاملاً سلبياً في النمو الاقتصادي، بدلاً من أن يكون عاملاً إيجابياً.

وبطبيعة الحال، ما لم يتم تصحيح هذا الوضع بشكل أو بآخر، فإن مآل الاقتصاد سيكون الاختناق تحت وطأة هذه الديون. فالنمو المخيف للمديونية الأمريكية يمثل تهديداً مباشراً للدولار، إذ ما لم يتم استدراك الوضع بشكل أو بآخر فإن قيمة الدولار مهددة بالانهيار. كما أن التاريخ قد شهد العديد من الحضارات التي كانت أعباء الديون الثقيلة أحد أهم الأسباب وراء سقوطها واندثارها، إما بالثورات أو بالحروب الطاحنة. فالربا

عامل رئيسي وراء الحروب التي تسعى من ورائها الدول الغارقة في المديونية النجاة من وطأة ديونها عبر الاستيلاء على ثروات الأمم والشعوب الأخرى (وما حرب العراق الأخيرة إلا أحد الأمثلة على ذلك). ولكن أعباء الحرب ونتائجها السلبية قد تفاقم من وضع الدول الغازية، فتكون قد سعت لحتفها بنفسها.

سرطان المديونية

شبه بعض الكتاب الغربيين الفائدة بالفيروس الذي يتكاثر بشكل كبير إلى أن يدمر الخلايا الحية. وبعضهم شبهها بالورم السرطاني الذي يستفحل إلى أن يقضي على الجسم.

والحقيقة أن وضع الربا في النظام الاقتصادي لا يختلف كثيراً عن الورم السرطاني في الجسم الحي. فالخلايا الطبيعية تخضع في نموها وانقسامها وموتها إلى ضوابط تضمن أداء أعضاء الجسم لوظائفها بالشكل المطلوب. أما الخلية السرطانية فلا تخضع لشيء من هذه الضوابط، بل تنمو وتتكاثر بمعدلات أسرع من الخلية السليمة.

ويترتب على ذلك أن يصبح استهلاك الخلايا السرطانية للغذاء الذي يحمله الدم أعلى من استهلاك الخلايا الطبيعية، ومن ثم يضعف نمو الخلايا الطبيعية في حين يزداد نمو الخلايا السرطانية. وهذا يحمل الكبد عبئاً إضافياً لبناء الغذاء الضروري للجسم وللورم في الوقت نفسها. ومع نمو الورم واستفحال الخلايا السرطانية يصبح معظم الغذاء منصرفاً للورم، ويصبح معظم نشاط الكبد وبقية الأعضاء هو خدمة هذا الورم ونمو خلاياه. ولكن هذا الوضع لا يمكن أن يستمر طويلاً لأن تزايد حجم الورم يجعل الغذاء المطلوب له أكبر من طاقة أعضاء الجسم، فتكون النتيجة المؤسفة هي فشل هذه الأعضاء وتوقفها عن العمل، وهو ما يؤدي إلى وفاة الجسم، ومن ثم نهاية الورم ذاته. أي أن النمو المنفلت للورم كان هو في نهاية الأمر سبباً لموته، ولكن بعد أن دمر الجسم وقضى عليه.

ويكاد يكون هذا هو الحال بالضبط بالنسبة لوضع الربا في الاقتصاد. فالربا يجعل الديون تنمو بشكل لا يخضع لضوابط النمو الاقتصادي، كما أن نمو الورم لا يخضع لضوابط نمو الخلايا الطبيعية. وفي غياب ضوابط النمو، يتزايد حجم المديونية بمعدلات أسرع من معدلات نمو الاقتصاد، تماماً كما تنمو الخلايا السرطانية بمعدلات أكبر من معدلات الخلايا الطبيعية. وكما أن الخلايا السرطانية تصبح عالة على الجسم بحيث تستهلك إنتاجه الغذائي على حساب الخلايا السليمة، فكذلك الديون الربوية تصبح عبئاً على الاقتصاد الحقيقي تستنزف من إنتاجه الحقيقي على حساب الوحدات الاقتصادية.

وكما يؤول الحال بالجسم لأن يصبح خادماً للورم السرطاني، يصبح الاقتصاد خادماً للديون الربوية، ويصبح الإنتاج مسخراً لخدمة الديون وسداد الفوائد المترتبة عليها. وكما يموت الورم في النهاية ثمناً لاستغلاله البشع لأعضاء الجسم، فمآل الربا في النهاية المحق والزوال ثمناً لاستغلاله الجائر للوحدات الاقتصادية. وصدق النبي صلى الله عليه وسلم إذ قال: "إن الربا وإن كثر فإن عاقبته إلى قلّ" رواه الإمام أحمد. وقد قال تعالى: "يمحق الله الربا"، فالربا مآله المحق وإن كثر، سنة الله ولن تجد لسنة الله تبديلاً.

الفرق بين التمويل الإسلامي والتمويل الربوي

ومما سبق يتبين حكمة التشريع في موقفه من الربا ومن التمويل. فالديون التي تهدف للربح في الاقتصاد الإسلامي لا تنشأ إلا مقابل نشاط حقيقي، من سلع ومنافع وخدمات. ولا يمكن أن ينشأ الدين بهدف الربح دون مقابل حقيقي. والربا في جوهره دين في الذمة دون مقابل حقيقي. فتحريم الربا من جهة، وتشريع عقود التمويل الإسلامية، كالبيع الآجل والسلم، من جهة أخرى، يحقق هدفين في آن واحد:

١- كبح جماح المديونية ومنع نموها دون ضوابط.
٢- توجيه التمويل ليكون سبباً في توليد القيمة المضافة وتعزيز نمو الدخل الاقتصادي. وهذا ما يسمح بتحقيق عائد للتمويل من خلال القيمة المضافة التي أسهم في إيجادها.

وهذا ما يبين الفرق بين التمويل الإسلامي والتمويل الربوي. فالتمويل الإسلامي يستحق العائد لأنه يوجد ضمن مبادلة أو عملية حقيقية تولد قيمة مضافة. أما الربا فهو ينشأ مستقلاً عن النشاط الحقيقي، ولا توجد آلية تضمن التلازم بينهما، وهو ما يؤدي إلى تفاقم المديونية وتضخم فوائدها لتتجاوز القيمة المضافة التي ولدها أصل التمويل، بأضعاف مضاعفة.

الفرق بين البيع والربا

وبهذا يتضح الفرق بين البيع الآجل وبين الربا. فالبيع الآجل يتضمن زيادة مقابل الأجل، وبهذا صرح الفقهاء، أن الأجل له قسط من الثمن. والربا زيادة أيضاً مقابل الأجل، فما الفرق بين الأمرين؟

حقيقة البيع أنه مبادلة لمالين مختلفين، أما القرض فهو مبادلة لمالين متماثلين، والاختلاف بين البدلين هو الذي يسمح بانتفاع الطرفين في عملية التبادل، ومن ثم توليد القيمة المضافة. هذه القيمة المضافة تعادل وتجبر الزيادة في الثمن مقابل الأجل، فتكون النتيجة انتفاع كلا الطرفين.

أما التماثل فهو يجعل مصالح الطرفين على طرفي نقيض، إذ إن أي زيادة لمصلحة أحدهما ستكون خسارة ونقصاً على الآخر، وهي نتيجة حتمية لتماثل البدلين. ولهذا كانت الزيادة ظلماً في القرض وعدلاً في البيع، وهذا مقتضى حكمة أحكم الحاكمين سبحانه وتعالى.

والنشاط الاقتصادي قائم على التنوع وتفاوت مصالح وقدرات الأفراد. ولولا هذا التنوع diversity لما أمكن تحقيق التكامل بين الوحدات الاقتصادية ومن ثم رفع مستوى الإنتاجية والكفاءة في الاقتصاد.

ورفاهية المجتمع لا تتمثل بكثرة النقود، وإنما بتعدد وتنوع السلع والخدمات. وكلما كان الاقتصاد أكثر تقدماً كانت السلع والخدمات أكثر تنوعاً. والسبب يرجع لحقيقة مسلمة في علم الاقتصاد: وهي أن التخصص

في مجال معين من النشاط الاقتصادي يرفع مستوى الإنتاجية ومن ثم من مستوى الدخل. ومن الممتنع بطبيعة الحال أن يتوجه الناس جميعاً للتخصص نفسه، بل لا بد أن تتعدد التخصصات بحسب تعدد الاهتمامات والقدرات. والنتيجة الطبيعية لذلك هي ارتفاع مستوى الإنتاجية في مختلف المجالات، ومن ثم ارتفاع مستوى الدخل. فالتخصص يستلزم التنوع، ومن ثم ازدهار الاقتصاد.

والبيع كما سبق مبادلة لمالين مختلفين، فهو يستلزم اختلاف تخصص الطرفين لكي تحقق المبادلة مصالحهما. وربط التمويل بالبيع يشجع على التخصص ومن ثم التنوع في النشاط الاقتصادي. ولهذا نجد أدوات التمويل الإسلامي ترتبط بشكل كبير بنوع النشاط محل التمويل، فهناك استصناع ومزارعة ومساقاة ومغارسة إلخ. فالأدوات الإسلامية بطبيعتها تستلزم التخصص الذي هو أساس التقدم الاقتصادي. أما الربا فهو مبادلة لمالين متماثلين، فليس فيه ما يحفز على التخصص، بل العكس هو الصحيح. ولذلك كان الربا أداة تستخدم للتمويل في جميع المجالات دون تمييز لانعدام عنصر التخصص فيها. ولهذا أيضاً كان عائد الربا هو الأقل مقارنة بأدوات التمويل المتخصصة، نظراً لأنه يمثل عائد الأجل دون أن يعكس القيمة المضافة التي يحققها التمويل الإسلامي.

فالتمويل الإسلامي أكثر انسجاماً مع النظرية الاقتصادية من الربا، ويتضمن من مقومات التقدم الاقتصادي ما لا يملكه التمويل الربوي.

أين نحن الآن؟

إن حكمة الشريعة الإسلامية لا تقف عند حد، وكلما تمعن الباحث في أبعادها ازداد يقيناً بعظمة هذه الشريعة الكاملة. لكن أين نحن من هذه المبادئ السامية؟ هل قمنا بواجبنا في تقديم التمويل الإسلامي للعالم بصورته الحقيقية؟ وهل طبقنا مبادئ الاقتصاد الإسلامي بما يخدم المجتمعات الإسلامية ويحقق لها الازدهار وينتشلها من دوامة المديونية والبطالة وضعف الإنتاجية؟ هذا هو التحدي الحقيقي الذي يجب أن نواجهه، وأن نكون على قدر المسؤولية في حمل رسالة الإسلام للمسلمين وللبشرية جمعاء.

(نشر في الاقتصادية http://www.aleqt.com/news.php?do=show&id=28865&archivedate=2006-06-03).

بسم الله الرحمن الرحيم

"وكُلّ بيعٍ مبرور"

١٩/٠٥/١٤٢٨هـ، ٠٤/٠٦/٢٠٠٧م

في الصحيح عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه قال: "البيعان بالخيار ما لم يتفرقا، فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما، وإن كذَبا وكتما محقت بركةُ بيعهما". وعنه صلى الله عليه وسلم أيضاً أنه قال: " أطيب الكسب عمل الرجل بيده، وكل بيع مبرور".

تبين هذه النصوص بركة البيع المشروع وما يتضمنه من البر. والبر: هو الخير الكثير، وهو نفس معنى البركة. فما الذي يجعل البيع نافعاً مفيداً حتى يوصف بالبركة والبر؟

إن البيع مبادلة لمالين مختلفين، وهذا الاختلاف هو الذي يسمح بانتفاع الطرفين، لأن كل طرف في المبادلة يبذل ما يقل انتفاعه به ليحصل على ما هو أكثر نفعاً، فتكون النتيجة انتفاع الطرفين معاً. وهذه هي القيمة المضافة التي يولدها التبادل ويتحدث عنها الاقتصاديون. وبانتفاع الطرفين ترتفع إنتاجية كل منهما. وإذا تحقق ذلك في كل مبادلة تضاعفت إنتاجية المجتمع، وتحققت بذلك البركة التي وعد بها النبي صلى الله عليه وسلم.

ولكن هل كل بيع يصدق عليه أنه مبرور ومبارك؟ هناك من المبادلات ما لا يتحقق فيه انتفاع الطرفين، ومن ثم ينتفي عنه وصف البر والبركة. فالإسراف يتضمن بيعاً لا يحقق نفع الطرفين، بل هو كسب للبائع وخسارة على المسرف المبذر لماله بغير وجه حق. ولهذا نهى الله تعالى عن الإسراف والتبذير وحذر منهما.

ومن ذلك البيوع الصورية التي لا يراد بها الانتفاع بالمبيع، لا بالاستهلاك ولا بالاستثمار، وإنما هي ذريعة للحصول على النقد الحاضر بأكثر منه في الذمة، وهي التي يسميها الفقهاء بيوع العينة. فهذه البيوع لا تحقق منفعة البيع المبرور ولا البركة التي وعد بها النبي صلى الله عليه وسلم، لأنها لا تراد حقيقة، بل هي حيلة على الربا المحرم. ولهذا ليس من شأن هذه البيوع البيان والوضوح والشفافية التي أمر بها النبي صلى الله عليه وسلم، وذلك أنه إن صرح الطرفان عند التعاقد بالهدف من المعاملة، وهو النقد الحاضر بأكثر منه، صارت المعاملة ممنوعة باتفاق الفقهاء. وإن تواطآ على كتمان الهدف محقت بركة البيع بنص النبي صلى الله عليه وسلم. فهي بيوع ممحوقة البركة، مسلوبة البر، ولو لم يكن في ذم الحيل الربوية إلا هذا لكفى.

والقيمة المضافة التي يحققها البيع المبرور هي التي تجبر الزيادة في الثمن مقابل الأجل، وبذلك يفترق البيع عن الربا ويتحقق الرد على شبهة المشركين الذين قالوا: إنما البيع مثل الربا. فرد الله تعالى عليهم بقوله: وأحل الله البيع وحرم الربا . فالبيع الذي أحله الله هو الذي يحقق منفعة الطرفين ومن ثم البركة التي نص عليها الحديث. وهذه القيمة المضافة هي التي تجبر وتعادل تكلفة الزيادة في الثمن مقابل الأجل، فيصبح البيع بثمن مؤجل محققاً لمنفعة الطرفين ومن ثم للبركة المرجوة للبيوع المشروعة. أما البيوع ممحوقة البركة التي لا تحقق القيمة المضافة من التبادل فلا تدخل في نص الآية. وبيوع الحيل الربوية لا تحقق قيمة مضافة للمدين ولذلك تصبح الزيادة مقابل الأجل تكلفة محضة دون مقابل، وبذلك ينتفي الفرق بين البيع والربا الذي لأجله أحل الله تعالى الأول وحرم الثاني. وبذلك تصبح الآية دليلاً على الفرق بين البيع والربا، ودليلاً في الوقت نفسه على بطلان جميع الحيل الربوية، وهذا من إعجاز القرآن الذي وصفه الله تعالى بقوله: تبياناً لكل شئ ، وأنه لا يأتيه الباطل من بين يديه ولا من خلفه تنزيل من حكيم حميد .

وإذا كان البيع المبرور مأموراً به، فإن الامتناع عن البيع المبرور قد يكون منهياً عنه. ومن أوضح الأمثلة على ذلك الاحتكار الذي قال فيه النبي صلى الله عليه وسلم: "لا يحتكر إلا خاطئ". فإن الاحتكار امتناع من بيع السلع الضرورية التي تشتد حاجة المجتمع إليها ويتضرر الناس من شحها في الأسواق. فبيع هذه السلع يحقق مصلحة ضرورية للمجتمع، مع كونها تحقق منفعة الطرفين: البائع والمشتري. لكن جشع البائع وحرصه على الاستكثار من الربح يحمله على الامتناع من البيع على حساب الآخرين.

فالبيع المبرور هو أساس النشاط الاقتصادي النافع، وهو الذي تدور حوله عامة أحكام البيوع والمبادلات المالية. فكل ما من شأنه أن يحقق منفعة الطرفين من التبادل فهو سبب من أسباب البركة، ويدخل في عموم البيع المبرور، وكل ما ينافي ذلك فهو منهي عنه لكونه سبباً في محق البركة وغياب منفعة التبادل.

والحمد لله رب العالمين.

بسم الله الرحمن الرحيم

فيروس الدين

١٤٢٤/٧/٢٣هـ - ٢٠٠٣/٩/٢٠م

لا ريب أن الله تعالى حرم الربا لحكم كثيرة. ولم يزل هذا الأمر محل اجتهاد وبحث منذ القدم. ومع انتشار الربا في هذا العصر وسيطرته على الاقتصاد المعاصر، صار السؤال والبحث عن الحقائق الموضوعية التي تقف خلف الحكمة الإلهية في تحريم الربا أكثر إلحاحاً من ذي قبل. للإجابة عن هذا التساؤل فإن المرجع الطبيعي هو القرآن الكريم. فهل في القرآن ذكر، ولو من باب الإشارة، لحكمة تحريم الربا والمفاسد التي تترتب عليه؟

الإجابة هي: بالتأكيد. لكن ربما لم يكن فهم هذه الإشارات يسيراً قبل دراسة ما كُتب في نقد الاقتصاد الرأسمالي ونظامه النقدي. وبناءً على ذلك سنقف مع آيتين من كتاب الله في كل منهما إشارة بليغة لمخاطر الربا وأضراره.

لا تأكلوا الربا أضعافاً مضاعفة

من آيات الربا في القرآن ما جاء في سورة آل عمران: يأيها الذين آمنوا لا تأكلوا الربا أضعافاً مضاعفة واتقوا الله لعلكم تفلحون . وقد ذكر المفسرون أن وصف أضعافاً مضاعفة هو لبيان حال الربا عادة وما يؤول إليه. فالمدين قد يعجز عن سداد دينه أو يماطل فيه، فيزداد الدين في ذمته. وإذا تكرر عجزه تزايد الدين حتى يبلغ أضعافاً مضاعفة. فالوصف هنا، كما يذكر غالب المفسرين، ذُكر مراعاةً لحال الجاهلية. وبعضهم يشير إلى الفوائد الفاحشة التي كان المرابون يطالبون بها.

لكن الحقيقة أن أي مجتمع إذا بنى نظامه النقدي على الفائدة، فإن مديونيته ستتضاعف حتماً، سواءً كانت الفائدة مرتفعة أم منخفضة، وأن عجز بعض المدينين عن السداد سيكون أمراً لا مفر منه. وهذه الحقيقة تتفق مع قاعدة القرآن في القيود الحالية، وهي التي يقول المفسرون إنه لا مفهوم لها. فالقيود من هذا القبيل تكون صفة لازمة لموصوفها لا تنفك عنها. وذلك نظير قوله تعالى ومن يدع مع الله إلهاً آخر لا برهان له به فإنما حسابه عند ربه ، فليس مفهوم الآية أن من دعا إلهاً غير الله، وكان له برهان فليس عليه حساب، لأنه لا يمكن

البرهنة على وجود إله غير الله أصلاً. فمفهوم الآية منتفٍ لامتناعه واستحالة وقوعه. وكذلك الحال هنا، فالربا إذا ساد النظام النقدي، فستتضاعف المديونية قطعاً.

والذي نبه على هذه الحقيقة مؤخراً هو طبيب جراح يحمل الجنسية الأمريكية، حملته الأقدار على أن يخوض غمار العمل المصرفي، فعمل في مجلس إدارة أحد المصارف في ولاية تكساس الأمريكية لسنوات. ونظراً إلى أنه لم يدرس الاقتصاد بالطريقة التقليدية، فقد تمكن من ينظر إلى آلية عمل المصارف ودور النقود في الاقتصاد نظرة ناقدة، ودفعه ما رآه من التناقضات والخلل إلى مناقشة عدد من الاقتصاديين المتخصصين في الجامعات الأمريكية. ولم يكن يجد هؤلاء مفراً من الاعتراف بدقة نظر هذا الطبيب. وقد أودع "جيكاران" J. Jaikaran، وهو اسم الطبيب، حصيلة هذه النظرات والمناقشات في كتاب أسماه: "فيروس الدين" (Debt Virus)، طُبع سنة ١٩٩٢م. ومقصوده من ذلك هو الفائدة، إذ هي تؤدي إلى تضاعف الدين كما يؤدي الفيروس إلى تضاعف عدد الفيروسات في الخلية الحية.

◈ القرية المنكوبة

لكي يتبين لنا كيف تؤدي الفائدة إلى تضاعف المديونية، دعنا نبدأ بالمثال الفرضي التالي. لنفرض أن هناك خمسة من الأصدقاء قرروا أن يهاجروا إلى جزيرة نائية، وإقامة قرية صغيرة بها. سيعمل كل منهم في حرفة تناسبه، إما زراعة أو احتطاب أو خبازة أو نجارة أو رعي، مثلاً. بعد فترة يسيرة، قرر صديق سادس، لا يحسن أياً من هذه المهن، لكنه يملك كمية كبيرة من الدنانير الذهبية، أن يصحبهم برهة من الزمن.

حينذاك، رأى كل واحد منهم أنه بحاجة إلى شئ من النقود لكي يسهل عليه تداول إنتاجه مع أقرانه. فاقترض كل منهم، على حدة، مئة دينار من صاحب الذهب. لكن هذا الأخير لم يقبل أن يقرضهم إلا بفائدة. فاشترط على كل منهم فائدة قدرها ٨%، بحيث يسدد كل منهم ما عليه من الدين آخر العام، ثم يقترض حينئذ ما يحتاج إليه من النقود للعام الذي يليه.

قد تبدو الأمور طبيعية إلى هذا الحد. لكن حقيقة الأمر أن شرط المرابي ممتنع التحقيق. لماذا؟ لأن مجموع الدنانير القابلة للتداول في القرية في العام الأول لا يتجاوز خمسمئة دينار، هي مجموع ما أقرضه المرابي لكل منهم. لكن في آخر العام يجب على كل منهم أن يسدد ١٠٨ دنانير، أي يجب أن يعود إلى المرابي مبلغ ٥٤٠ ديناراً. وهذا مستحيل، لأن مجموع الدنانير لا يتجاوز ٥٠٠ كما تقدم. أي أن المرابي يريد من أهل القرية ٤٠ ديناراً يعجزون عن دفعها. ما الذي سيحصل إذن؟

سيحصل أن بعض هؤلاء المقترضين لن يكون بإمكانه سداد أصل الدين مع الفائدة المطلوبة، وإنما سيسدد بعض الدين. فلكي يتمكن ثلاثة منهم مثلاً من سداد الأصل مع الفائدة، فالمبلغ الذي سيعجز عنه الإثنان الباقيان هو مجموع الفائدة التي دفعها الثلاثة. وذلك لأن مجموع ما يسدد من القروض لا بد أن يقف عند ٥٠٠، لأن هذا هو مجموع الدنانير التي بأيديهم، وليس في القرية غيرها أصلاً. فإذا تمكن ثلاثة من دفع ١٠٨ (المجموع

= ٣٢٤) فلن يتبقى من الخمسمئة سوى ٥٠٠ - ٣٢٤ = ١٧٦ ديناراً. فإذا افترضنا أن الإثنين الآخرين تساويا في توليد الدخل، فسيكون ما يسدده كل منهما هو النصف = ٢/١٧٦ = ٨٨. فما عجز هذان عن سداده من أصل الدين يساوي مجموع الفائدة التي دفعها الثلاثة، وهو ٢٤.

ولكن المرابي لن يرضى بأقل مما اشترطه عليهم. فماذا سيفعل؟ سيقرضهم في نهاية العام مزيداً من الدنانير، ليسددوا بها ما عجزوا عن سداده في المرة الأولى، بالإضافة إلى ما يحتاجونه ليتمولوا للعام القادم. وقد يتمكن هؤلاء من سداد كامل الدين مع الفائدة هذه المرة، لكن في المقابل سيعجز آخرون عن ذلك. وحينئذ فلا بد لهؤلاء من مزيد من الاقتراض، وهكذا.

وبذلك فإن مجموع مديونية القرية للمرابي يزيد كل عام ولا بد. ففي السنة الأولى كانت المديونية ٥٤٠، سدد منها ٥٠٠ وبقي ٤٠. وفي السنة الثانية سيقرض المرابي القرية ما مجموعه ٥٤٠، وسيطالبهم بفائدة ٨% على المجموع، أي ٤٣,٢، فتصبح القرية مدينة بما مجموعه ٥٤٣,٢، بعد خصم الأربعين المستحقة من العام السابق. وهكذا تتزايد المديونية، والسر في ذلك بسيط: وهو أن المرابي يطالب القرية بدفع دنانير لا توجد في حوزتهم أصلاً. فلا مفر لهم من أن يرجعوا إليه ليقترضوا دنانير ليسددوا بها تلك التي يطالبهم بها. وهذه ستكون بفائدة بطبيعة الحال. فإذا رجعوا إليه المرة القادمة فلن يمكنهم سداد أكثر مما اقترضوه منه، بينما هو يطالبهم بأكثر مما أقرضهم بسبب الفائدة. فينمو الدين بذلك باطراد. وإذا أردنا أن نحسب ذلك رياضياً، سيكون الدين الذي تعجز القرية عن سداده للمرابي في العام العاشر مثلاً يساوي:

$$٤٠ \times (١ + ٨\%)^{١٠} = ٨٦,٤$$

أي أن مقدار الدين المتراكم الذي يعجز أهل القرية عن سداده قد تضاعف مرة خلال عشر سنوات. وخلال ١٥ سنة سيتجاوز ثلاثة أضعاف، أي: ١٢٧. وخلال ٢٥ سنة، أي خلال عمر الجيل الأول من القرية، سيبلغ الدين: ٢٧٤ ديناراً، أي ما يعادل ٧ أضعاف الدين الأصلي الذي عجزوا عنه أول الأمر.

فها أنت ترى بكل وضوح أن اشتراط فائدة معتدلة أدى إلى تضاعف الدين بصورة تلقائية. وهذه النتيجة ليست احتمالية، بل هي حتمية لكل مجتمع يسود فيه نظام الفائدة. فقول الله تعالى: لا تأكلوا الربا أضعافاً مضاعفة ليس نهياً عن نوع خاص من الربا، بل هو بيان أن كل ربا، وأي معدل للفائدة، سوف يؤدي بالمجتمع إلى أن تتفاقم مديونيته بصورة أُسية إذا كان النظام النقدي قائماً على الربا.

وفي قوله تعالى أضعافاً مضاعفة إشارة للنمو الأُسي للدين. فإنه وصف الأضعاف بأنها مضاعفة. وفي نمو الدين في المثال أعلاه، عندما يصل الدين إلى ضعف الدين الأصلي يبدأ معدل النمو يتزايد بصورة أكبر. فحجم الدين يبلغ ضعف الحجم الأصلي خلال عشر سنوات. ثم يبلغ ثلاثة أضعاف خلال خمس سنوات تالية،

ثم يبلغ أربعة أضعاف خلال أربع سنوات أخرى، ثم يبلغ خمسة أضعاف خلال ثلاث سنوات، وهكذا. فبلوغ حد الضعف يمثل نقلة نوعية في معدل نمو الدين. وكلما بلغ ضعفاً آخر ارتفع نموه بدرجة أعلى.

۞ جهل الاقتصاديين بهذه الحقيقة

لبالغ الأسف فإن هذه الحقيقة غائبة عن أذهان كثيرين، إن لم يكن أكثر الاقتصاديين النقديين. إن النقود التي نتداولها اليوم هي "نقود ائتمانية"، أي أنها تنشأ من خلال قروض أو ديون، سواء على الحكومات أو على البنوك. وفي كلتا الحالتين فإن هذا الدين ينشأ بفائدة. ومن ثم فإن المثال أعلاه يجسد الواقع الاقتصادي إلى حد بعيد.

يشير جيكاران في كتابه إلى حواراته مع أساتذة اقتصاديين حول امتناع دفع الفائدة على الدين، وغفلتهم عن هذه الحقيقة البدهية. يذكر الكاتب أنه حاور مرة رئيس قسم الاقتصاد والتمويل في إحدى الجامعات الأمريكية الكبيرة، وحاول أن يجد منه إجابة للسؤال التالي: إذا كانت النقود تنشأ من خلال ديون، من أين يمكن سداد الفائدة المترتبة عليها؟ ولكن دون جدوى. وكانوا في جلسة عشاء، فقدم الطبيب للاقتصادي كأساً يحتوي خمسة أونصات من الماء. ثم قال: "لنفترض أن هذا الكأس يتضمن كل الماء في الوجود. سأعطيك أونصتين من هذا الماء، وسأطلب منك أن ترد ثلاثة أونصات. وتذكر أنه لا يوجد في الوجود مصدر آخر للماء". فأجاب: "ولكنك أعطيتني أونصتين فقط. ومن الممتنع فيزيائياً أن أردها لك ثلاثة!". فقال الطبيب: "هذا هو الجواب بالضبط." علق الاقتصادي حينئذ بقوله: "إذا كانت كل النقود في الولايات المتحدة أُصدرت على صورة دين، فما تذكره وجيه". ثم استطرد: "مصادر خلق النقود money creators، أعني البنك الاحتياطي الفيدرالي والبنوك التجارية ومؤسسات الادخار، تخلق نقوداً من خلال إقراضها للحكومة وللقطاع الخاص، وهما بدورهما يضخانها في الدورة الاقتصادية. يترتب على ذلك أنه إذا كان هناك قلّة قادرون على سداد ديونهم، فالفائدة التي سيدفعونها لا بد أن تأتي على حساب مقترضين آخرين في الاقتصاد. وهذا يؤدي إلى أنه في لحظة ما لا بد من إفلاس البعض، لأنه من الممتنع أن يسدد الجميع ديونهم. أليس كذلك؟" فأجاب الطبيب: "بالتأكيد".

ولهذا السبب نجد المديونية لدى أغلب الدول في ازدياد مستمر، كما أن الكتلة النقدية أيضاً في نمو مطرد. بالإضافة إلى ذلك فإن التقلبات الاقتصادية، الناتجة عن حتمية إفلاس البعض، والتضخم، الناتج عن زيادة الكتلة النقدية، أضحتا من سمات الاقتصاد المعاصر.

۞ فأذنوا بحرب من الله ورسوله

بقيت وقتاً أتأمل في قوله تعالى يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله وذروا ما بقي من الربا إن كنتم مؤمنين. فإن لم تفعلوا فأذنوا بحرب من الله ورسوله . ولم أكن أفهم حقيقة هذه الحرب التي تنتظر المجتمعات الربوية.

لكن بعد التأمل في النموذج المذكور أعلاه، وفي الحقيقة التي تضمنها، بدا بصيص من ضوء الحكمة الإلهية الكامنة في هذه الآية.

فالذي يتأمل حال "القرية المنكوبة"، يجد أنه لا يستطيع أحد من أهلها أن يسدد كامل ما عليه من الدين إلا في مقابل أن يعجز آخر عن سداد دينه، وهذا أمر حتمي لا مفر منه في هذا الوضع، نظراً لأن الفائدة على الدين يمتنع دفعها من مقترض إلا على حساب مقترض آخر. ومعنى ذلك أن ربح أحد أبناء القرية يستلزم بالضرورة خسارة الآخر. فيغدو مجتمع القرية بذلك "مجتمعاً صفرياً" (zero-sum society)، لا ينجح فيه أحد إلا مقابل إخفاق غيره. فتصبح الحياة الاقتصادية معركة، حصيلتها إما غالب أو مغلوب، منتصر أو مهزوم. فالكل يعد العدة ليكون هو الغالب. وإن هزم مرة، نذر على نفسه أن ينتصر في الأخرى. ولا مكان في هذا المجتمع لمفهوم النجاح المشترك أو الجماعي، ولا لمبدأ "نجاح أخي نجاحٌ لي"، بل المبدأ السائد هو: نجاح غيري فشلٌ لي، وفشل غيري نجاح لي.

إن هذه الحياة في الحقيقة ما هي إلا صراع مرير بين أبناء المجتمع. فهي إذن حرب فعلية بين أفراده وفئاته. ومع الارتفاع المطرد في معدلات المديونية، ترتفع نسبة الضحايا والمهزومين، وتقل نسبة الأبطال والمنتصرين. وتدريجياً يصبح الجميع ضحايا لهذه الحرب، وتكون النتيجة اضمحلال واندثار للحضارة، كما اندثرت حضارات سابقة في التاريخ تحت وطأة الديون المضاعفة والإتاوات الباهظة المترتبة عليها.

فلا غرابة أن نرى التقلبات الاقتصادية تعصف بالمجتمعات الرأسمالية، ومعدلات البطالة في تزايد مطرد، وصعوبة الحياة تتفاقم، بشهادة الاقتصاديين الغربيين أنفسهم، قبل شهادة غيرهم. فهذه الحرب إحدى المعاني التي تضمنها الوعيد الإلهي في سورة البقرة. وبالرغم من أن الآية تتضمن أسراراً أخرى بلا ريب، فإن ظهور هذا المعنى يمثل بالنسبة لكثيرين بعداً جديداً في فهم آيات الربا، تتجلى من خلاله عظمة الحكمة الإلهية وكمال التشريع الرباني.

۞ سنريهم آياتنا في الآفاق

إن النتيجة التي يخرج بها الباحث مما تقدم أن إعجاز القرآن لا حدود له. وأن النظر في آيات الله المتلوة والمشهودة، وتتبع سنن الله في المجتمعات المخالفة لأمر الله يزيده إيماناً ويقيناً بصدق هذا القرآن، وكمال هذا الدين، والحمد لله رب العالمين.

بسم الله الرحمن الرحيم

المشتقات المالية: أدوات للتحوط أم للمجازفة؟

٠٨/٠٦/١٤٢٧هـ ، ٠٤/٠٧/٢٠٠٦م

المشتقات هي عقود معاوضة تهدف لتبادل المخاطر. ومن أشهر صورها المستقبليات (futures) والاختيارات (options). فالمستقبليات هي عقود معاوضة مع تأجيل البدلين، مثل التعاقد على مبادلة دولار مقابل يورو في تاريخ مؤجل، بعد ستة أشهر مثلاً. أما الاختيارات فهي عقود خيار يقوم فيها الطرف الراغب في الخيار بدفع رسوم معينة مقابل حق شراء أسهم أو سلع أو عملة محددة بسعر محدد في تاريخ محدد.

والهدف من هذه العقود هو نقل المخاطر الأصل من طرف لآخر. ففي حالة التعاقد المستقبلي على مبادلة الدولار باليورو، فإن هدف العقد هو تثبيت سعر الصرف السائد حين التعاقد لمدة العقد، بحيث إذا حل الأجل يحق للطرفين تبادل العملتين بغض النظر عن سعر الصرف السائد حينذاك، سواء ارتفع أم انخفض عن السعر السائد وقت التعاقد. وكذلك الحال في الاختيارات، حيث يحق للطرف المالك للخيار شراء العملة أو السهم بالسعر المحدد وقت التعاقد، بغض النظر عن السعر السائد حين حلول الأجل.

ونظراً لأن المقصود من هذه العقود هو نقل المخاطر من طرف لآخر، فإن الغالب الأعم (٩٩% في المستقبليات) هو أن يتم تسوية العقد حين يحل الأجل (أو قبل ذلك) بدفع الفرق بين السعر السائد آنذاك والسعر المثبت في العقد. فالعقد ينتهي بالتسوية على فروق الأسعار دون نقل لملكية الأصول التي بني عليها التعاقد، ولهذا سميت هذه العقود بالمشتقات، أي أنها مشتقة من الأصول المرتبطة بها لكنها لا يراد منها نقل ملكيتها وإنما التسوية على فروق أسعارها.

الجدل حول المشتقات

منذ أن ظهرت المشتقات في الغرب قبل ١٥٠ عاماً تقريباً أثارت ولا تزال الكثير من الجدل حول مشروعيتها، سواء من الناحية القانونية أو الاقتصادية. فبحسب القانون فإن العقود المؤجلة التي لا يراد منها التسليم وإنما التسوية على فروق الأسعار تعد من الرهان والقمار الذي لا يعترف به القانون العام. ومن ناحية اقتصادية فإن هذا التعامل لا يختلف عن القمار لأنه لا يولد قيمة مضافة بل مجرد مبادلة يربح منها طرف ويخسر الآخر، بل قد يكون أسوأ أثراً من القمار، لأنه يتعلق بسلع وأصول مهمة ومؤثرة في النشاط الاقتصادي ويتضرر

من جراء تقلباتها الكثير من الناس. ولهذا لم يكن غريباً أن أكثر مجموعات الضغط نشاطاً في السابق ضد المشتقات كان المزارعين، إذ كانوا أكثر الفئات تضرراً من هذه التقلبات. وقد جرت في الماضي عدة محاولات في الكونجرس الأمريكي لمنع المستقبليات، خاصة على السلع الزراعية، أخفقت كلها عدا المستقبليات على منتجات البصل، التي لا تزال ممنوعة إلى اليوم.

المدافعون عن المشتقات يرون أنها أدوات لنقل المخاطر من الوحدات المنتجة كالشركات والمؤسسات التي لا ترغب في تحمل مخاطر الأسعار إلى الوحدات القادرة على تحمل هذه المخاطر، وهي المؤسسات المالية وبيوت السمسرة الكبيرة، وبذلك ترتفع إنتاجية الوحدات الاقتصادية ومن ثم مستوى الرخاء الاقتصادي. وهذه العملية هي ما يسمى بالتحوط، أي توقي الشركات والمؤسسات للمخاطر وتجنبها. لكن المعارضين يقولون إن المشتقات هي نفسها أدوات المجازفة والرهان على تقلبات الأسعار والاسترباح من ذلك. وواقع الأمر أن المجازفة هي الغالبة على المشتقات، حيث تبلغ نسبة العقود المستخدمة بغرض المجازفة وفق الإحصائيات الرسمية أكثر من ٩٧% من إجمالي العقود، بينما تقتصر أغراض التحوط على أقل من ٣%. فالمشتقات أدوات للمجازفة والرهان أكثر منها أدوات للتحوط.

كما أن تبادل المخاطر يعني أن العملية تصبح مبادلة صفرية، لأنه إذا تحقق الخطر كسب أحد الطرفين وخسر الآخر، وإن لم يتحقق انعكس الوضع. وهذا هو ما يجعل المشتقات هي أهم أدوات المجازفة والرهان على الأسعار، لأن المقصود ليس تبادل الملكية وإنما مجرد المخاطرة.

ولا خلاف بين أهل الفن أن المشتقات مبادلات صفرية، لكنهم يقولون إنها وإن كانت صفرية على مستوى العقد لكنها على المستوى الكلي إيجابية لأنها ترفع مستوى الإنتاجية للاقتصاد عموماً ومن ثم ينتفع جميع الأطراف.

وهذه الحجة يمكن أن تكون صحيحة لو كانت المشتقات تسير جنباً إلى جنب مع النشاط الحقيقي المنتج. لكن واقع الأمر أن أسواق المشتقات تسير في اتجاه بعيد عن النشاط الحقيقي. في السنوات الماضية تضاعف حجم المشتقات أكثر من ثلاث مرات، بحيث تجاوز حجمها الآن ٣٣٠ تريليون دولار، وهو نمو غير مشهود في أي قطاع من قطاعات الاقتصاد الأخرى. والسبب هو أن المشتقات لا ترتبط تعاقدياً بالنشاط الحقيقي، بل تقتصر على تبادل المخاطر. وحيث أن تداول المخاطر لا يخضع لضوابط النشاطي الحقيقي المولد للثروة، فيصبح نمو المشتقات أسهل بكثير من نمو الاقتصاد الحقيقي، وهذا هو الحاصل بالضبط. ويترتب على ذلك تدفق رؤوس الأموال إلى المجازفات غير المنتجة على حساب الاقتصاد الحقيقي المنتج، مما يعرض الاقتصاد للخسارة مرتين: مرة بحجب رؤوس الأموال عن النشاط الحقيقي ابتداء، ومرة عند انهيار السوق وانفجار فقاعة المجازفات غير المسؤولة وضياع الثروة تبعاً لذلك.

ومع التضخم الهائل لحجم سوق المشتقات فإن أي انهيار سيكون تهديداً مباشراً للاقتصاد بأكمله، وهذا ما يجعل الحكومات والبنوك المركزية تتدخل لمنع وقوع هذه الانهيارات، كما حصل في صندوق لونج تيرم

كابيتال (LTCM) وغيره من مؤسسات المجازفة المالية. والتدخل الحكومي مصدر أساسي لربحية المجازفين، كما أكد على ذلك جوزيف ستيجلتز الحائز على جائزة نوبل في الاقتصاد، وإلا فإن سوق المشتقات إجمالاً سوق صفرية كما سبق. ولكن تدخل الجهات الرسمية يعني أن الذي يدفع الثمن الفعلي لهذه المجازفات هو جمهور الأفراد والشركات الذين هم عماد الاقتصاد. فالجمهور في النهاية صار يتحمل مخاطر المجازفين التي تفوق بأضعاف مخاطر النشاط الحقيقي. فبدلاً من أن تكون المشتقات وسيلة لحماية الجمهور من المخاطر صارت وسيلة لتحميله مخاطر تفوق بأضعاف ما كان يسعى لتجنبه من خلالها.

مشروعية التحوط

التحوط كما سبق يراد به تجنب المخاطر أو تحييدها قدر الإمكان. وهو بهذا المعنى لا يتنافى مع مقاصد التشريع الإسلامي التي اعتبرت حفظ المال من الضروريات. فالتحوط من حيث المبدأ لا غبار عليه، إنما الإشكال في الوسيلة المستخدمة لهذا الهدف، هل تؤدي لتحقيقه فعلاً أم إنها تؤدي إلى نقيض ذلك.

الموقف من المشتقات

من مقاصد التشريع الأساسية إقامة العدل ومنع أكل المال بالباطل. وهذا يقتضي أن تكون المعاوضات المالية محققة لمصالح الطرفين وليس لأحدهما على حساب الآخر. ولهذا لا تسمح الشريعة الإسلامية بالمعاوضات الصفرية لأنها بحسب طبيعتها تؤدي إلى ربح أحد الطرفين على حساب الآخر، فيكون أحد الطرفين قد انتفع بمال الآخر دون أن يحصل الآخر على شيء مقابل ذلك، وهذا هو أكل المال بالباطل الممنوع بالنص والإجماع. وإذا كانت المشتقات مبادلات صفرية باتفاق أهل الاختصاص، كما سبق، فإنها بذلك تناقض قواعد التشريع المتفق عليها.

والمشتقات تناقض كذلك مبدأ حفظ المال والوقاية من المخاطر الذي يفترض أن تكون وسيلة لتحقيقه. فالواقع أكبر شاهد على أن المشتقات لا تحقق التحوط والأمان المنشود، بل تؤدي إلى زيادة المخاطر وتقلبات الأسواق، كما سبق. ولو فرض جدلاً أن المشتقات تحقق الأمان لأحد الطرفين، فهذا إنما يحصل من خلال نقل المخاطر إلى الطرف المقابل. فإن كان الأول يتجنب المخاطر فالثاني يتعرض لها قصداً واختياراً، وهو أمر غير مقبول شرعاً.

ومما يبين موقف الشريعة في هذا الصدد إجماع العلماء على منع الدين بالدين أو الكالئ بالكالئ. فإن هذا الحكم الذي ربما خفيت حكمته على البعض يؤكد أن التبادل لا بد أن يكون مقصوده الانتفاع الحقيقي بالسلع محل التبادل. أما الدين بالدين فهو مبادلة دين بآخر، ولا يوجد حين التعاقد قبض يسمح بالانتفاع. فمقصود العقد هو مبادلة ضمان ذمة أحدهما بضمان ذمة الآخر، بحيث يتحمل الطرف الأول مخاطر أحد البدلين مقابل أن يتحمل الطرف الثاني مخاطر البدل الآخر. فهو عقد مقصوده مبادلة المخاطر، كما هو الحال في

المستقبليات تماماً، وليس مقصوده تبادل السلع الحقيقية التي يراد الانتفاع بها. ولهذا جاز عقد الاستصناع مع أن فيه تأجيل البدلين لأن المقصود هو الانتفاع الفعلي بالسلع محل التعاقد وليس مجرد الضمان.

ومنع الدين بالدين شاهد على إعجاز التشريع الإسلامي، لأن المفاسد الحقيقية لهذا العقد ربما لم تظهر بصورتها الفعلية مثل ما ظهرت في هذا العصر من خلال المستقبليات، حتى إن الاقتصادي الفرنسي موريس آليه، الحائز على جائزة نوبل، دعا إلى رفع الهامش المطلوب في المستقبليات بدرجة كبيرة لمنع المجازفات الضارة بالاقتصاد. والشريعة الإسلامية اشترطت ما هو أكثر من ذلك وهو تسليم الثمن كاملاً، وهذا من شأنه تقليص المجازفات إلى أدنى حد، وهو ما يشير بوضوح إلى حكمة الشريعة من منع الدين بالدين.

أنواع المخاطر

والنشاط الاقتصادي بطبيعته لا ينفك عن المخاطر. لكن فرق بين أن يكون الخطر تابعاً غير مقصود، كما هو الحال في معظم المبادلات المالية، وبين أن هو المقصود بالتبادل، كما هو الحال في المشتقات. وقد أكد على هذا التفريق شيخ الإسلام ابن تيمية رحمه الله بقوله:

"والخطر خطران:

١. خطر التجارة، وهو أن يشتري السلعة يقصد أن يبيعها بربح، ويتوكل على الله في ذلك. فهذا لا بد منه للتجار، ...، وإن كان قد يخسر أحياناً، فالتجارة لا تكون إلا كذلك.

٢. والخطر الثاني: الميسر، الذي يتضمن أكل مال الناس بالباطل، فهذا الذي حرمه الله ورسوله." (تفسير آيات، ص٧٠٠-٧٠١).

فالنوع الأول هو المبادلات المنتجة للثروة، والتي لا تنفك غالباً عن المخاطر، لكن هذه المخاطر تابعة للنشاط الحقيقي وليست هي المقصودة أصالة بالتبادل. أما النوع الثاني فهو المبادلات التي تجعل الخطر هو مقصود التبادل. وهذه المبادلات بطبيعتها لا تولد الثروة، لأنها لا تسمح بانتفاع الطرفين، بل ما يكسبه أحد الطرفين هو ما يخسره الآخر، ومن ثم فإن صافي المبادلة صفر، فهي مبادلات صفرية لهذا السبب. فالنوع الأول مشروع لأنه قوام النشاط الاقتصادي، أما الثاني فهو ممنوع لأنه من الغرر والميسر المحرم شرعاً.

الغرر اليسير والغرر الفاحش

وهذا التقسيم الذي ذكره شيخ الإسلام يتفق مع أنواع الغرر. فحقيقة الغرر أنه مبادلة احتمالية تؤدي إلى انتفاع أحد الطرفين على حساب الآخر، وهو من أكل المال بالباطل كما أشار لذلك شيخ الإسلام. ولا خلاف بين الفقهاء في منع هذا النوع من المبادلات، كما في بيع الحصاة وبيع البعير الشارد ونحوها.

وإنما يقع الإشكال إذا كانت المعاملة تحتمل انتفاع الطرفين، وتحتمل أيضاً انتفاع أحدهما وتضرر الآخر، كما هو الحال في الجعالة والعربون وبيع المغيبات ونحوها مما وقع فيه الخلاف بين العلماء. فانتفاع الطرفين نتيجة

إيجابية لا يمنعها الشرع بل هي مقصود كل المبادلات النافعة، وهي مصدر توليد الثروة، كما سبق. أما انتفاع أحد الطرفين على حساب الآخر فهو نتيجة صفرية ممنوعة شرعاً لأنها أكل للمال بالباطل. فإذا وجدت مبادلة تحتمل النتيجة الإيجابية وتحتمل النتيجة الصفرية، فالحكم مبني على الأغلب من هذين الاحتمالين.

فإذا كان احتمال النتيجة الصفرية التي تتضمن أكل المال بالباطل كبيراً كان ذلك من الغرر الكثير الفاحش الذي يفسد المعاملة. وإذا كان احتمال النتيجة الإيجابية التي ينتفع بها كلا الطرفين هو الأرجح وهو المقصود من المعاملة، كانت المعاملة جائزة شرعاً وإن تضمنت احتمال النتيجة الصفرية. لكن لما كانت النتيجة الصفرية في هذه الحالة قليلة الوقوع وغير مقصودة للطرفين، كانت من الغرر اليسير المغتفر شرعاً. ولهذا يختلف العلماء في هذه المسائل بحسب تغليبهم لأحد الجانبين على الآخر. فمن غلب النتيجة الإيجابية حكم بالجواز واعتبر النتيجة الصفرية من الغرر اليسير. ومن غلب النتيجة الصفرية حكم بالمنع لأنه يرى أن الغرر كثير لا يمكن اغتفاره. لكن المبدأ يكاد يكون محل اتفاق، وهو أن الحكم يتبع الأغلب من الاحتمالين.

وبهذا يتبين أن المشتقات تندرج ضمن الغرر الفاحش لأن المقصود منها أساساً هو تبادل المخاطر الذي يؤدي إلى النتيجة الصفرية، وليس المقصود هو الانتفاع بالمال الذي تتعلق به المخاطرة.

وهذا مما يبين الفرق بين العربون وبين الاختيارات المالية. فإن العربون يستخدم في شراء السلع الحقيقية التي يراد الانتفاع بها. فيصبح العقد متردداً بين انتفاع الطرفين إذا أمضى المشتري البيع، وبين انتفاع البائع وخسارة المشتري إذا ألغى الأخير البيع وخسر العربون. لكن مجرد احتمال النتيجة الصفرية لا يستلزم أن تكون المعاملة من الغرر الممنوع، لأن المقصود من بيع العربون هو البيع الذي يحقق مصلحة الطرفين. فإذا كان المقصود هو انتفاع الطرفين، كان احتمال خسارة المشتري من الغرر اليسير المغتفر.

أما الاختيارات المالية، فإن المقصود منها ليس الانتفاع وإنما المجازفة على السعر. والمجازفة لا تسمح بانتفاع الطرفين بطبيعة الحال، فإن ربح أحدهما كان الآخر خاسراً بالضرورة. فمقصود الاختيارات هو المراهنة على السعر. أما العربون الذي أجازه الإمام أحمد رحمه الله فمقصوده الانتفاع بالسلعة وجاء الخيار تبعاً لذلك، ولهذا يسمى الأخير الاختيار الحقيقي (real option)، تمييزاً له عن الاختيارات المالية (financial options) التي يراد بها المجازفة. ولهذا لم يكن غريباً صدور قرار مجمع الفقه الإسلامي بجواز العربون ومنع الاختيارات.

بين الفقه الإسلامي والقانون الوضعي

من المهم التنبيه إلى أن حكم الغرر لا يتأثر بحصول التسليم للسلعة محل التعاقد. فبيع الحصاة مثلاً غرر ممنوع حتى لو ثبت إرادة تسليم السلعة وتحقق ذلك فعلاً. وبهذا يفترق الفقه الإسلامي عن القانون الوضعي الذي يقصر حكم الرهان والمقامرة على ما إذا انتفى قصد التسليم واقتصرت المبادلة على التسوية على فروق الأسعار. وربما لهذا السبب لم يتمكن القانون من الصمود أمام ضغط مناصري المشتقات، وكانت النتيجة هي السماح بها

ضمن الأسواق المنظمة (organized exchange)، لكنها من الناحية النظرية لا تزال ممنوعة خارجها، وهو تناقض كما اعترف بذلك أهل الاختصاص.

أما الفقه الإسلامي فقد كان أكثر عمقاً وأسد نظراً حين ربط حكم الغرر بمقصود المبادلة أصلاً، سواء وقع التسليم أو لم يقع. فالتسليم نتيجة طبيعية لمقصود المبادلة، فإن كانت المبادلة تحقق مصلحة الطرفين تحقق التسليم، وإلا فلا معنى بالمطالبة بالتسليم والقبض إذا لم يكن ذلك يحقق مقاصد الطرفين، بل يصبح ذلك عبئاً وتكلفة دون مقابل، كما أشار لذلك شيخ الإسلام رحمه الله. ولهذا لما انتفت مصلحة الطرفين في المشتقات من تسلم السلع محل الاشتقاق، صار التعامل بها ينتهي إلى التسوية على فروق الأسعار، إذ ليس المقصود هو الانتفاع بالمبيع أو استغلاله وإنما تبادل المخاطر فحسب.

وإذا كانت التسوية على فروق الأسعار من الربا لأنها نقد بنقد مع التفاضل والتأخير، صار تحريم المشتقات ثابتاً من جهتين: كونها غرراً، وكونها تؤدي إلى الربا. وهذا مما يبين كمال الشريعة المطهرة حين حرمت الأمرين، وحين ربطت الأحكام بالمقاصد وليس مجرد الإجراءات الشكلية.

منهج تطوير الأدوات الإسلامية للتحوط

وبناء على ما سبق فإن الأدوات الإسلامية المناسبة للتحوط (خاصة الأدوات القائمة على المعاوضة) هي أدوات إيجابية مولدة للثروة وإن كانت تتضمن نقل المخاطر من طرف لآخر. لكن هذا التبادل للمخاطر ليس هو أساس المبادلة، وإنما أساس المبادلة هو النتيجة الإيجابية التي تسمح بانتفاع الطرفين، أما تبادل الخطر فهو تابع لتوليد الثروة. وبهذا يمكن للأدوات الإسلامية أن تحقق مصلحة تبادل المخاطر دون أن تؤدي إلى المفاسد التي تتضمنها المشتقات المالية.

ومن أمثلة ذلك استخدام المرابحة للتحوط من مخاطر تقلبات العملة. فبدلاً من إبرام المستقبليات على العملات مع البنك الضامن لمخاطر الصرف بعقد منفصل عن السلع المقصودة بالتبادل، يمكن ترتيب عملية مرابحة بحيث يتحمل البنك الضامن مخاطر سعر الصرف من خلال شراء السلعة المطلوبة بعملة ثم بيعها للمستفيد بالعملة الأخرى. وإذا كانت المرابحة تستخدم للتمويل فيمكن استخدامها كذلك للتحوط. وكما أن المرابحة بغرض التمويل مقبولة شرعاً لأنها تجعل التمويل جزءً لا ينفك عن التبادل الحقيقي ويصبح المقصود النهائي من المعاملة هو النشاط المولد للثروة، فكذلك إذا كانت بغرض التحوط، فهي مشروعة أيضاً للسبب نفسه. فالمنطق الإسلامي واحد في الأمرين، وهو ربط التعاملات المالية بالنشاط الحقيقي المنتج. وهذا الربط لا بد أن يكون على مستوى العقد وليس مجرد النية أو الهدف العام، فلا بد من تحقق شروط القبض والضمان والملكية لتكون المعاملة مقبولة شرعاً، ومن ثم محققة لأهدافها الاقتصادية.

خاتمة

يشكو الخبراء والمختصون اليوم من ازدياد حدة تقلبات الأسواق وارتفاع المخاطر الاقتصادية. ومع إدراك عقلائهم لأصل المشكلة ومنبع الخلل، إلا أنهم لا يملكون حلولاً لها. وقد اعترف أهل القانون أنهم عجزوا عن التفريق بين المخاطر الإيجابية التي لا ينفك عنها النشاط الاقتصادي المنتج، وبين مخاطر الرهان السلبية التي تزيد الوضع سوءً، ولم يكن الاقتصاديون بأحسن حالاً منهم. والشريعة الإسلامية تملك الحل وتقدم المنهج الموضوعي للتفريق بين أنواع المخاطر الإيجابية والسلبية. فالعالم اليوم أحوج ما يكون إلى مبادئ الاقتصاد الإسلامي وضوابطه التي تحقق الخير والرفاه للبشرية. فهل نحن على مستوى المسؤولية؟

(نشر في الاقتصادية http://www.aleqt.com/news.php?do=show&id=34443&archivedate=2006-07-15).

بسم الله الرحمن الرحيم

المنتجات المالية الإسلامية
بين الإبداع والتقليد

١٤٢٧/٨/١١هـ - ٢٠٠٦/٩/٤م

المنتجات المالية هي الخدمات التي تقدمها المؤسسات المالية لعملائها، وهي في الحقيقة عقود معاوضة تهدف للربح بالنسبة للمؤسسة المالية، وتقدم في المقابل خدمة، على شكل عين أو منفعة، للعملاء. لكن لكي تحقق المنتجات أهدافها فهي تتجاوز الجانب القانوني في التعاقد لتشمل التسويق ومتابعة العميل والتعرف على احتياجاته ومحاولة المواءمة بينها وبين حقوق المؤسسة ومصالحها.

وبالنسبة للمؤسسات الإسلامية فإن المنتجات يجب أن تستوفي جانباً آخر هو الضوابط الشرعية. فهل الضوابط الشرعية عائق أمام الاستجابة لاحتياجات العملاء؟ وهل هي عنصر تكلفة على ميزانية المؤسسات المالية؟ وما هي وظيفة هذه الضوابط أصلاً وما هو الهدف منها؟ وما العلاقة بين المنتجات المالية وبين مبادئ الاقتصاد الإسلامي؟

المنتجات والمبادئ

الضوابط الشرعية هي همزة الوصل بين مبادئ الاقتصاد الإسلامي من جهة وبين الممارسة اليومية للحياة الاقتصادية من خلال المنتجات المالية من جهة أخرى. فالمنتجات المالية بالنسبة لمبادئ الاقتصاد الإسلامي كالمفاتيح للبناء. وإذا كان الاقتصاد الإسلامي يمثل بناء شامخاً متناسقاً، فإن الدخول لهذا المبنى والانتفاع به يتطلب مفاتيح مناسبة لفتح أبوابه واستغلال مرافقه، وبدون هذه المفاتيح سيبقى هذا البناء مغلقاً. وهذه المفاتيح يجب أن تكون متناسبة مع الأبواب وإلا لم تؤد وظيفتها. والضوابط الشرعية هي"الأسنان" التي لا يمكن للمفاتيح أن تعمل بدونها.

ومن هنا تبرز أهمية المنتجات الإسلامية المنضبطة بضوابط الشريعة، فهي ترجمة عملية للقيم والمُثُل التي جاء بها الإسلام. بدون هذه المنتجات تظل المبادئ حبراً على ورق لا رصيد لها من الواقع، ويظل الواقع رهناً

للأطماع الشخصية والنزعات الأنانية، ليس لأن الناس لا يحبون الخير والفضيلة، ولكن لأنهم لا يملكون حلقة الوصل بين القيم الفطرية النبيلة وبين التحديات العملية.

واقع المنتجات الإسلامية

وبالرغم من أهمية المنتجات الإسلامية ووظيفتها الأساسية في توجيه دفة الاقتصاد إلى الوجهة الإسلامية، إلا أن مقدار الاهتمام بدراستها والعناية بتطويرها وتحقيق أهدافها لا يتناسب مطلقاً مع تلك الأهمية. من حيث الأرقام فإن المقدار المخصص للبحث والتطوير للمنتجات الإسلامية لدى المؤسسات المالية يكاد يكون معدوماً مقارنة بربحية هذه المؤسسات وأدائها المالي. ومن حيث التنظيم الإداري فإن قلة قليلة من المؤسسات الإسلامية تنشئ إدارات متفرغة لتطوير المنتجات الإسلامية، وتصبح هذه المهمة في الغالب موزعة بين الهيئات الشرعية وبين إدارة التسويق وبين الإدارات المختلفة للمؤسسة. هناك غياب واضح لتطوير المنتجات في الخطط الاستراتيجية والرؤية التي تحكم مسيرة المؤسسات الإسلامية.

من حيث الواقع فإن المؤسسات الإسلامية تقدم الكثير من المنتجات باستمرار. فكيف يمكن التوفيق بين ذلك وما سبق حول غياب الدور الاستراتيجي لتطوير المنتجات؟ الجواب يتلخص في المنهجية المتبعة عملياً لتطوير المنتجات.

مناهج تطوير المنتجات

هناك إجمالاً طريقتان لتطوير المنتجات الإسلامية:

١. المحاكاة للمنتجات غير الإسلامية.

٢. البحث عن الاحتياجات الفعلية للعملاء وتصميم المنتجات المناسبة لها.

أما المحاكاة فهي الأسلوب الأكثر ممارسة في واقع الصناعة الإسلامية اليوم. وفكرتها في غاية البساطة: فإذا كان البنك التقليدي يقدم القرض بفائدة، فالمصرف الإسلامي يجب أن يبحث عن بديل للقرض بفائدة من خلال الصيغ التي تنتهي إلى نقد حاضر بيد العميل مقابل أكثر منه في ذمته للمصرف. وإذا كان المصرف التقليدي يقدم الوديعة لأجل فالمصرف الإسلامي يجب أن يجد صيغة تحقق النتيجة نفسها، بحيث يسلم العميل نقداً للمصرف ويضمن المصرف للعميل أكثر منه بعد مدة محددة، وهكذا.

فالمحاكاة تعني أن يتم سلفاً تحديد النتيجة المطلوبة من المنتج الإسلامي، وهي النتيجة نفسها التي يحققها المنتج الربوي، ثم يتم توسيط سلع (معادن أو أسهم أو غيرها) غير مقصودة لا للمصرف ولا للعميل، لمجرد الحصول في النهاية على النتيجة المطلوبة، وهي هنا النقد الحاضر مقابل أكثر منه، سواء كان المدين هو العميل أو البنك.

وبغض النظر عن الحكم الشرعي لهذه المنتجات (التي أثارت الكثير من الجدل وصدر بحقها قرارات مجمعية) فإن المنهجية التي تتبعها قائمة على المحاكاة والتقليد للمنتجات الربوية. وهذه المنهجية لها مزايا ولها سلبيات. فأبرز مزاياها السهولة والسرعة في تطوير المنتجات. فلا يتطلب الأمر الكثير من الجهد والوقت في البحث والتطوير، بل مجرد متابعة المنتجات الرائجة في السوق وتقليدها من خلال توسيط السلع. وهذا بدوره يعني ضمان رواج المنتجات المقلدة إذا كان العملاء لا يقبلون المنتجات السائدة. وبذلك يتضح كيف تقدم المؤسسات الإسلامية الكثير من المنتجات في الوقت الذي لا تعطي فيه أهمية استراتيجية لتطوير المنتجات الإسلامية. فالتقليد لا يتطلب الكثير من الوقت والجهد، ولذلك لا يستحق الأمر أي عناية خاصة. واتباع هذه المنهجية يعني عملياً أنه لا توجد أهمية استراتيجية لتطوير المنتجات.

سلبيات التقليد

لكن في المقابل هناك الكثير من السلبيات لهذه المنهجية:

١. أول هذه السلبيات أن الضوابط الشرعية تصبح مجرد قيود شكلية لا حقيقة تحتها ولا قيمة اقتصادية من ورائها. وهذا ما يضعف قناعة العملاء بالمنتجات الإسلامية، ويجعل التمويل الإسلامي محل شك وريبة ابتداء. والبعض للأسف يظن أن الالتزام بالشريعة يقتضي تعطيل العقل والمنطق وعدم البحث عن الفروق الفعلية بين المنتجات الإسلامية والربوية. وهذا يشبه موقف النصارى الذين يجعلون مقتضى الإيمان قبول المتناقضات، وكلما كان المرء أكثر إيماناً كان أكثر تعطيلاً للعقل والحقائق وأشد عناية بالرسوم الجوفاء. وهذا للأسف يناقض مناقضة صريحة نصوص الكتاب والسنة التي تجعل محور الإيمان التفكر والتدبر وإعمال العقل، كما تجعل العبرة أساساً بالمضمون والجوهر، وأما الشكل فهو تابع للمضمون وليس مقدماً عليه، كقوله تعالى: ليس البر أن تولوا وجوهكم قبل المشرق والمغرب ولكن البر من آمن بالله واليوم الآخر الآية. وقوله جل شأنه في الهَدْي: لن ينال اللهَ لحومها ولا دماؤها ولكن يناله التقوى منكم .وإذا كان هذا في العبادات التي يغلب عليها التوقيف، فالمعاملات من باب أولى. ولهذا اتفق العلماء على أن الأمور بمقاصدها، وأن الشريعة بريئة من العبث ومطالبة الناس بما لا يحقق لهم نفعاً ولا مصلحة، ولهذا كان من القواعد المقررة أن العبرة بالحقائق والمعاني لا بالألفاظ والمباني.

وإذا كان البعض لا يدرك الحكمة من قواعد الشريعة في المعاملات فهذا لا يجيز له أن يفترض عدم وجود الحكمة ابتداء. فالحكمة ثابتة قطعاً، علمها من علمها وجهلها من جهلها، وليس الجهل بها مبرراً لنفي وجودها أصلاً. بل الواجب البحث عنها والتعرف على معالمها، لا أن يصبح الجهل بها ذريعة لتفريغ الضوابط الشرعية من مضمونها.

٢. وفي ظل المحاكاة تصبح الضوابط الشرعية عبئاً وعائقاً أمام المؤسسات المالية، إذ هي لا تحقق أي قيمة مضافة، بل مجرد تكلفة إضافية. ومن الطبيعي في هذه الحالة أن تحمل المؤسسات المالية هذه التكلفة على العميل، لتكون المنتجات الإسلامية المقلدة في النهاية أكثر كلفة من المنتجات الربوية، مع أنها تحقق في النهاية النتيجة نفسها.

٣. وحيث إن المنتجات التقليدية تناسب الصناعة التقليدية وتحاول معالجة مشكلاتها وأمراضها، فإن محاكاة هذه المنتجات تستلزم التعرض لنفس المشكلات، وهذا بدوره يستلزم محاكاة المزيد من المنتجات التقليدية بحيث تصبح الصناعة الإسلامية في النهاية تعاني من نفس الأمراض والأزمات التي تعاني منها الصناعة التقليدية. فالمنتجات البديلة عن القرض الربوي مثلاً تنشأ عنها نفس المشكلات التي تنشأ عن القرض الربوي، مثل تغير معدلات الفائدة والحاجة لجدولة الدين وتداوله. ولهذا تجد المؤسسات الإسلامية نفسها مضطرة لمحاكاة أدوات الفائدة المتغيرة التي بدورها تستلزم محاكاة أدوات التحوط والمقايضة للفائدة (interest swap) السائدة في الصناعة التقليدية. كما تجد المؤسسات الإسلامية نفسها مضطرة أيضاً لمحاكاة أدوات جدولة الدين وتداول الديون وسائر المنتجات المتعلقة بها. فالمنتج الربوي جزء من منظومة متكاملة من الأدوات والمنتجات القائمة على فلسفة ورؤية محددة. فمحاولة تقليد جوهر هذه المنظومة وأساسها، وهو القرض بفائدة، يجر الصناعة الإسلامية لمحاكاة سائر أدوات المنظومة وعناصرها، وهو ما يجعل الصناعة الإسلامية مهددة بأن تفقد شخصيتها وتصبح تابعة بالجملة للصناعة الربوية. وبذلك فإن كل الأمراض والمشكلات التي تعاني منها الصناعة الربوية ستنتقل بدورها إلى الصناعة الإسلامية. فبدلاً من أن يكون التمويل الإسلامي هو الحل للمشكلات الاقتصادية التي يعاني منها العالم اليوم، يصبح للأسف مجرد صدى وانعكاس لهذه المشكلات.

٤. وإذا قررت بعض المؤسسات الإسلامية التوقف عن التقليد في منتصف الطريق حفاظاً على شخصيتها ومبادئها، وقعت في التناقض ووجدت نفسها في طريق مسدود، وأصبحت غير قادرة على المنافسة مع المؤسسات التي تمضي في عملية التقليد إلى نهايتها. والخروج من هذه الأزمة لا يكون بالتوقف في منتصف الطريق بل بسلوك طريق آخر من البداية والعمل على تغيير قواعد اللعبة أساساً. أما القبول بقواعد اللعبة التي وضعتها الصناعة الربوية ثم محاولة اللعب ضمن المعايير الشرعية، فهي محاولة محكوم عليها بالفشل مقدماً.

وما سبق لا يعني أن جميع المنتجات التي تقدمها الصناعة التقليدية غير مناسبة للتمويل الإسلامي، فالحكمة ضالة المؤمن أنى وجدها فهو أحق بها. ولكن فرق بين اقتباس ما يتلاءم مع فلسفة التمويل الإسلامي ومبادئه، وبين محاكاة الأساس الذي تقوم عليه المنظومة الربوية ويجسد فلسفتها المناقضة للاقتصاد الإسلامي.

الأصالة والابتكار

الطريق الثاني لتطوير المنتجات الإسلامية هو البحث عن الاحتياجات الفعلية للعملاء والعمل على تصميم المنتجات المناسبة لها. والمختصون في التسويق يعلمون تماماً الفرق بين التقليد وبين الاستجابة لاحتياجات العملاء، فالأول مجرد محاكاة، أما الثاني فهو مصدر الإبداع والابتكار. وهذا المنهج يتطلب دراسة مستمرة لاحتياجات العملاء والعمل على تطوير الأساليب التقنية والفنية اللازمة لها. ولا ريب أن هذا المنهج أكثر كلفة من التقليد والمحاكاة، لكنه في المقابل أكثر جدوى وأكثر إنتاجية. والتكلفة غالباً تكون مرتفعة في بداية تطبيق المنتج، ثم بعد ذلك تنخفض التكاليف إلى مستوى التكلفة الحدية المعتادة في المنتجات المالية. لكن المؤسسة التي تبادر أولاً تنجح في استقطاب نسبة أكبر من السوق ومن ثم تضمن جدوى طرح المنتجات الجديدة ابتداء.

التمويل والاحتياج الفعلي

كثيراً ما يتم الخلط بين الاحتياج الفعلي وبين الطلب الظاهر للعميل. فمن يطلب من الصيدلية مثلاً دواء معيناً فهو يهدف إلى معالجة المرض أو الألم الذي ألمّ به، والدواء مجرد وسيلة. وكذلك الحال فيمن يطلب من المصرف قرضاً، فليست النقود هي الحاجة الفعلية التي يسعى لتحقيقها، بل هي مجرد وسيلة. فالنقود لا تراد لذاتها وإنما لإتمام عمليات التبادل الفعلي، ولذلك كان التمويل وسيلة لإتمام التبادل الحقيقي. فالتبادل هو الهدف والتمويل مجرد وسيلة له (كما سبق بيان ذلك في مقال سابق). وإذا كان التمويل بطبيعته مجرد وسيلة، فالعمل على تلبية الاحتياج الفعلي يستلزم دخول المصرف في ترتيبات مع مقدمي السلع والخدمات الحقيقية التي يحتاجها العميل. فإذا كان العميل يحتاج النقد لسداد الرسوم الدراسية مثلاً، فيمكن للمصرف أن يبرم ترتيباته مع المؤسسة التعليمية بحيث لا يحتاج العميل أن يحضر إلى المصرف بل يتمم كل إجراءاته في الموقع دون الحاجة للحضور للمصرف. وبذلك تصبح العملية أكثر كفاءة وأكثر إنتاجية. وهذه العملية يمكن أن تتم من خلال الصيغ الإسلامية كالمرابحة أو الإجارة وفق الضوابط الشرعية، وبذلك يصبح التمويل أكثر مصداقية أيضاً.

وإذا كان العميل يحتاج النقد لسداد ديون سابقة فالكلام في الدائن كالكلام في المدين سواء بسواء. فالدائن بدوره يحتاج النقد لينفقه إما لأغراض استهلاكية أو استثمارية، وفي الحالتين يمكن للمصرف أن يكون على استعداد لإتمام إجراءات التبادل وفق الصيغ الإسلامية. فالنقد في النهاية وسيلة للتبادل، وهذا يعني أنه يمكن عند توافر التقنية اللازمة الاستغناء عن النقد من خلال ترتيب إجراءات عملية التبادل مباشرة. وربما كان من الصعب تحقيق هذا الهدف في الماضي لغياب التقنية الضرورية، أما اليوم فإن التقدم الهائل في تقنية الاتصال ووسائل إبرام العقود عن بعد يعني أنه من السهل جداً إتمام كل العمليات اللازمة لإتمام التبادل وفق الضوابط الشرعية، وبذلك لا يحتاج العميل عملياً إلى الحصول على النقد لأنه بإمكانه الحصول على الخدمات أو السلع التي سيتم إنفاق النقد مقابلها. والاتجاه السائد عالمياً هو انحسار دور النقد السائل في العمليات الاقتصادية، وسيصبح المجتمع في المستقبل مجتمعاً خالياً من النقد (cash-less society). وفي مثل هذا المجتمع لا معنى للحصول

على القرض بفائدة (أو المنتجات المقلدة له) لأن النقد لم يعد مطلوباً استقلالاً، ومن ثم يصبح التمويل المرتبط بالتبادل هو الأصل وهو النمط السائد. وهذا في الحقيقة هو المبدأ الذي يقوم عليه التمويل الإسلامي، وهو ربط التمويل بالتبادل مباشرة. فالمستقبل إذن هو للتمويل الإسلامي.

طريق الألف ميل

إن تطوير المنتجات الإسلامية الأصيلة التي تلبي الاحتياجات الاقتصادية وفي الوقت نفسه المقاصد والضوابط الشرعية ليس أمراً يمكن أن يتم بين عشية وضحاها، بل يتطلب الأمر الكثير من الجهد والبذل والإعداد. لكن العائد في النهاية يستحق التضحية، كما أنه ليس بعيد الحصول من حيث المدة الزمنية، بل يمكن البدء بجني الثمار خلال فترة معقولة جداً. المهم هو وضع الخطط الجادة التي تحدد مسار الصناعة الإسلامية بعيداً عن منهجية التقليد والمحاكاة إلى منهجية الأصالة والابتكار، ثم يتم تطبيق هذه الخطة تدريجياً، بحيث يتم تخصيص نسبة ٥% مثلاً من الميزانية السنوية للمؤسسات المالية لتطوير المنتجات الجديدة، على أن يتم مراجعة النتائج وتقويم الأداء دورياً. وطريق الألف ميل كما يقال يبدأ بخطوة. لكن لا ينبغي أن يحملنا بعد المسير على أن نغير الوجهة والهدف أصلاً. وبالعزيمة والتخطيط والتدرج فإن الله تعالى يتكفل لعباده بالهداية والتوفيق: والذين جاهدوا فينا لنهدينهم سبلنا وإن الله لمع المحسنين .

(نشر في الاقتصادية http://www.aleqtisadiah.com/news.php?do=show&id=44288).

بسم الله الرحمن الرحيم

أولويات الاقتصاد الإسلامي

٢٣/١٢/١٤٢٧هـ - ١٢/١/٢٠٠٧م

هل الاقتصاد الإسلامي يقتصر على إزالة الربا من الاقتصاد؟ أم أن هناك ما هو أهم من ذلك؟

لا ريب أن هناك ما لا يقل أهمية عن إزالة الربا، ألا وهو الزكاة—الركن الثاني من أركان الإسلام. فإحياء الزكاة وتفعيل مؤسساتها أهم بمراحل من إزالة الربا. ويكفي أن الأمر بالزكاة كان من أوائل ما نزل بمكة من التشريع، بينما تأخر التحريم الصريح للربا إلى ما بعد غزوة أحد، في السنة الثالثة من الهجرة. فالأمر بالزكاة جاء صريحاً في النصوص المكية، مثل قوله تعالى: وما أمروا إلا ليعبدوا الله مخلصين له الدين حنفاء ويقيموا الصلاة ويؤتوا الزكاة وذلك دين القيمة . وأول آية صرحت بالنهي عن الربا نزلت بعد غزوة أحد: يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا الربا أضعافا مضاعفة واتقوا الله لعلكم تفلحون .

وحكمة تقديم الزكاة على تحريم الربا تظهر من خلال فهم مشكلة الربا وأسباب وجوده. فالربا ينشأ من جهتين: حاجة المقترض، وشح المقرض. فالحاجة من جهة الطلب، والشح من جهة العرض. فجاءت نصوص الشرع الحكيم بمعالجة الأمرين من خلال الأمر بالزكاة والصدقة والعطف على المسكين واليتيم ونحوها من النصوص. فالزكاة تغني المحتاج أو تخفف من عوزه، وفي الوقت نفسه تربي صاحب المال على السخاء والبذل وتستل جذور الشح والبخل من قلبه. وبذلك تعمل الزكاة على استئصال الربا من الجذور. وهذا بطبيعة الحال يأخذ وقتاً ولا يتم بين عشية وضحاها، ولهذا تأخر تحريم الربا الصريح نحواً من عشر سنين. فلما نزلت آية تحريم الربا كانت البيئة النفسية والاجتماعية مهيأة وجاهزة لاستقبال الحكم وامتثاله على أكمل وجه.

وهذا يبين تكامل النظام الإسلامي وترابط أجزائه. كما يبين خطأ التركيز على جانب وإهمال الآخر. وهذا هو الحاصل الآن للأسف، حيث يتم التركيز على مؤسسات التمويل الإسلامي الربحية، مع إهمال كبير للمؤسسات

غير الربحية، وعلى رأسها مؤسسة الزكاة. فمحاولة إزالة الربا دون تفعيل مؤسسة الزكاة يؤدي إلى خلل جوهري في مسيرة التمويل الإسلامي، على مستوى الفهم والتنظير، وعلى المستوى الممارسة والتطبيق.

وليتضح مقدار هذا الخلل، دعنا نسأل: ماذا يحدث إذا وجد التمويل الربحي، مثل البيع الآجل ونحوه، قبل معالجة مشكلة الفقر وقبل معالجة التفاوت الفاحش في توزيع الثروة؟

الجواب ليس عسيراً. فالتمويل سيتجه تلقائياً لمحاولة سد الفجوة بين الفقراء والأغنياء، ومن ثم تلبية الاحتياجات الاستهلاكية على حساب النشاط الإنتاجي. وحيث أن معظم التمويل الاستهلاكي يتم من خلال المداينات، فإن هذا سيؤدي إلى تحويل قطاع كبير من المجتمع إلى خانة المدينين لأصحاب الأموال. ونظراً إلى أن معظم التمويل سيتجه للأغراض الاستهلاكية، فإن مساهمته في رفع مستوى التوظيف ستكون ضعيفة، وهو ما يجعل التمويل في النهاية مبادلة صفرية لمصلحة الدائنين.

وحيث أن التمويل ربحي وليس مجانياً، فإنه سيزيد من ثروة أصحاب الأموال ويؤدي من ثم إلى زيادة الفجوة في توزيع الثروة بدلاً من تضييقها. وهذا بدوره يستلزم دورة جديدة من التمويل، التي تعمل هي أيضاً على زيادة الفجوة، وهكذا. وبذلك تزداد الفجوة اتساعاً، ويتضاعف مستوى المديونية، ويتراجع معدل النمو الاقتصادي.

ولكن المشكلة لا تقف عند هذا الحد. فنظراً لأن التمويل الإسلامي بطبيعته لا يسمح بالتوسع في المديونية ويقيدها دائماً بالنشاط الحقيقي، وحيث إن هذه الدوامة في التمويل الاستهلاكي لا تقبل التوقف عند حد، فإنها ستؤدي إلى محاولة الالتفاف على الضوابط الشرعية للتمويل من أجل الحصول على السيولة وجدولة الديون، لتصبح النتيجة في النهاية لا تختلف عن التمويل الربوي. وهذا ما يؤدي بدوره إلى جعل الحيل والأساليب الصورية في التمويل، التي لا تختلف في جوهرها عن الربا، جزءً أساسياً من الحياة الاقتصادية.

وهكذا نجد أن غياب الدور الفاعل لمؤسسة الزكاة يؤدي إلى سلسلة من الأخطاء في الاجتهاد وفي التطبيق. فهو يفرغ التمويل الإسلامي من مضمونه، كما يجعل الحيل الربوية تظهر كأنها ضرورة لا يمكن الفكاك منها، مع أنها في واقع الأمر لا تزيد المشكلة إلا سوءً. وأصبح هذا الواقع العليل، مع اتهام الناس بالشح والضن بالمال، سنداً للفتاوى بجواز الحيل أصالة واختياراً، لا كراهة واضطراراً. وهذه الفتاوى بدورها رسخت الانحراف عن أهداف الاقتصاد الإسلامي ومبادئه، لتنشأ دوامة أخرى تعزز دوامة المديونية وتنظّر لها.

وحقيقة الأمر أن المسلمين يحبون الخير والبذل والعطاء، ويملكون من روح المواساة والتكافل ما لا يوجد عند غيرهم من الأمم، ومن ظن فيهم خلاف ذلك فهو حري بقول النبي صلى الله عليه وسلم: "من قال هلك الناس فهو أهلكهم". وإنما المشكلة في غياب المؤسسات التي تحول هذه الميول النبيلة من رغبات كامنة إلى واقع قائم ونمط اجتماعي راسخ. فالمؤسسات غير الربحية، وعلى رأسها مؤسسة الزكاة، هي الأساس في بناء الاقتصاد الإسلامي. وإذا اختل الأساس اختل البناء ولا بد، وأصبح التمويل الإسلامي من ثم عاجزاً عن تحقيق أهدافه.

وأياً كانت الأسباب التاريخية التي أدت إلى تراجع هذه المؤسسات، فمن الخطأ الاستسلام لهذا الواقع فضلاً عن محاولة التنظير له من خلال تسويغ الحيل الربوية. بل يجب المبادرة لإحياء مؤسسات الزكاة والقرض الحسن وسائر الأنشطة غير الربحية، وتفعيلها ووضعها في المستوى اللائق بها.

والشريعة الإسلامية قدمت الحوافز المادية قبل المعنوية لتفعيل هذه المؤسسات وتشجيعها. ويكفي أن القرآن جعل من مصارف الزكاة مصرف العاملين عليها، بحيث يصل نصيب القائمين على الزكاة إلى ثُمن حصيلة الزكاة أو أكثر من ١٢٪، حتى لو كانوا أغنياء. بل نص الفقهاء على أنه أول ما يبدأ به من الزكاة هو سهم العاملين عليها، لأنهم يأخذونه على وجه المعاوضة، وغيرهم يأخذ على وجه المواساة. هذه الحوافز من شأنها أن تجعل القائمين على الزكاة يتفانون لرفع حصيلة الزكاة، من خلال تسهيل وسائل دفعها، ومن خلال إيصالها لمستحقيها، والالتزام بمعايير الشفافية والمهنية في العمل. وبذلك ترتفع ثقة أصحاب الأموال في أجهزة الزكاة، وتتحسن كفاءة أدائها، ويظهر من ثم أثرها في معالجة الفقر وتخفيف حدة توزيع الثروة.

والزكاة نفسها تشجع على القرض غير الربوي أو القرض الحسن، الذي تكثر الشكوى من غيابه وندرة مصادره. وذلك أن الفقهاء اختلفوا في حكم زكاة الدين المؤجل على الدائن. فالجمهور يرى وجوب الزكاة على الدائن، على خلاف بينهم في التفاصيل. وذهب بعض الصحابة والتابعين ورجحه شيخ الإسلام ابن تيمية، إلى عدم وجوب الزكاة في الدين المؤجل على الدائن. ومن الممكن الجمع بين القولين بأن يكون الوجوب في الديون الربحية، أي التي نشأت عن بيع أو معاوضة. أما الديون غير الربحية، كالتي تنشأ عن قرض بدون زيادة، فلا تجب فيها الزكاة.

وهذا مع كونه يجمع بين القولين، فهو يناسب مقاصد التشريع وحكمته. فإن من يقرض ماله بلا مقابل قد تصدق بمنفعة ماله للمقترض مدة الأجل، فناسب ألا تجب عليه الزكاة لئلا يقع الازدواج أو الثني في الزكاة. أما من باع بثمن مؤجل فهو لم يتصدق بشئ فتجب عليه الزكاة. ويشهد لذلك أيضاً ما صح عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه قال: "إن السلف يجري مجرى شطر الصدقة". فمن أقرض المال بلا مقابل فكأنما تصدق بنصفه.

وبذلك يمكن إيجاد الحوافز للقرض الحسن من خلال الإعفاء من الزكاة، وهذا يؤكد أهمية مؤسسة الزكاة في تشجيع النشاط غير الربحي عموماً.

إن أزمة الاقتصاد الإسلامي اليوم، كما هو الشأن في كثير من المشكلات التي تعاني منها المجتمعات الإسلامية، نشأت أساساً من غياب الأولويات، وغياب التخطيط المنهجي تبعاً لذلك. وكان الواجب أن نبدأ بما بدأ الله تعالى به، وهو الزكاة، وليس تأخيره حتى يصبح على الوضع الذي نراه الآن. ومن المؤسف أن نجد مؤسسات التمويل غير الربحي في الدول الرأسمالية أكثر تقدماً وفاعلية منها في الدول الإسلامية، مع أننا أحق وأجدر بذلك من سائر الأمم. ومهما كانت الأسباب التي أدت لذلك في الماضي، فيجب المبادرة لتصحيح الوضع وإحياء مؤسسات الزكاة والقرض الحسن وسائر المؤسسات غير الربحية، لتؤدي دورها الأساسي في بناء الاقتصاد الإسلامي المنشود.

والله تعالى الهادي إلى سواء السبيل.

بسم الله الرحمن الرحيم

حوافز التمويل غير الربحي

٢٨/٠١/١٤٢٨هـ -- ١٥/٠٢/٢٠٠٧م

يقوم النشاط الاقتصادي على دعامتين، لا يمكن أن يستغني بإحداهما عن الأخرى: النشاط الربحي، والنشاط غير الربحي، ولا يوجد اقتصاد على وجه الأرض يقتصر على أحدهما. فالدول الرأسمالية تملك الكثير من البرامج والأنشطة، سواء الحكومية أو الخاصة، التي لا تهدف للربح، سواء في مجال التمويل أو التعليم أو الصحة أو غيرها. وقد أدركت هذه الدول هذه الحقيقة خاصة بعد أزمة الكساد الكبير في الثلاثينيات من القرن الماضي، مما جعلها تتخلى عن الاعتماد شبه الكلي على آلية السوق والنشاط الربحي لإدارة دفة الاقتصاد. أما الدول الاشتراكية فقد اكتشفت بالتجربة أن الاعتماد شبه الكلي على الجانب غير الربحي لا يمكن أن يحقق الازدهار الاقتصادي للبلاد.

فالواقع والتاريخ من أقوى الشواهد على أن الاقتصاد لا يمكن أن يقتصر على النشاط الربحي وحده، ولا على النشاط غير الربحي وحده. بل لا بد من الأمرين معاً.

وفي حين لا تملك الأنظمة المعاصرة تصوراً واضحاً حول حدود العلاقة بين هذين الجانبين، فإن الاقتصاد الإسلامي يقدم رؤية مفصلة تحدد متى يبدأ النشاط الربحي ومتى ينتهي، ومتى يبدأ النشاط غير الربحي ومتى ينتهي، وهو ما يتمثل في وجوب الزكاة والنفقات وفي تحريم الربا والميسر وفي سائر الأحكام التفصيلية للمعاملات المالية. ولهذا يصرح الفقهاء بأن بعض التصرفات المالية لا تقبل المعاوضة، كالقرض والكفالة والضمان وإنظار المعسر. فالمعاوضة على هذه الأعمال، مع كونها تؤدي إما إلى الربا أو إلى الغرر، فهي تنافي مقصد الشرع من إبقاء باب المعروف مشرعاً، والمحافظة على مساحة النشاط غير الربحي واسعة رحبة، ومنع حافز الربح من تجاوز دائرته والاستيلاء على النشاط الاقتصادي بأكمله.

وتقدمت الإشارة في مقال سابق أن الأولوية في بناء الاقتصاد الإسلامي هي للنشاط غير الربحي، بحيث تعمل المؤسسات غير الربحية على بناء البيئة الملائمة لقيام النشاط الربحي دون خلل أو اضطراب يؤثر على مسار

الأداء الاقتصادي. ولذلك جاء الأمر بالزكاة سابقاً على تحريم الربا بمدة، لأن الزكاة تعمل على تخفيف حدة التفاوت في توزيع الثروة، بحيث إذا وجد التمويل الربحي بعد ذلك فإنه يتجه في الأغلب نحو النشاط الإنتاجي الذي يولد القيمة المضافة ومن ثم النمو الاقتصادي.

أما إذا وجد التمويل الربحي في ظل التفاوت الفاحش في توزيع الثروة، فإن التمويل سيتجه تلقائياً لملء الفجوة في التوزيع وإشباع رغبة الفقراء في اللحاق بالأغنياء. ولكن التمويل الربحي يحقق عائداً للأغنياء، وهو ما يعني أن الفجوة سوف تتسع في الحقيقة ولن تنكمش إلا مؤقتاً. وتكون النتيجة من ثم هي السعي لمزيد من التمويل، والمزيد من الاستدانة، والمزيد من الخلل في توزيع الثروة. وهذا بدوره يؤدي إلى البحث عن الوسائل والأدوات التي تسمح باستمرار دوامة المديونية هذه في النمو والاتساع، بالرغم من كونها تصادم قواعد التشريع الإسلامي ومقاصده في ضبط المديونية الربحية في دائرة النشاط الحقيقي المولد للثروة. فالنشاط غير الربحي ضروري لكي يتجه التمويل الربحي الوجهة الصحيحة في دعم النمو والازدهار الاقتصادي.

ونظراً لأهمية النشاط غير الربحي فقد قدمت الشريعة الإسلامية له الحوافز المختلفة. فقد شجعت على الصدقات وجعلت الزكاة هي الركن الثالث من أركان الإسلام، وتوعدت تارك الزكاة بالعقوبة في الدنيا والعذاب في الآخرة. كما أكدت على الأجر الدنيوي والأخروي في بذلها، كما قال صلى الله عليه وسلم: "ما نقص مال قطّ من صدقة". فالصدقة تبارك في المال وتنميه، وهي تقي صاحبها من نوائب الدهر ومصارع السوء، وهي مع ذلك سبب من أسباب الشفاء، كما قال عليه الصلاة والسلام: "داووا مرضاكم بالصدقة".

ويدخل في ذلك التمويل غير الربحي، خاصة القرض الحسن، لأنه في الحقيقة نوع من الصدقة، كما قال صلى الله عليه وسلم: "إن السلف يجري مجرى شطر الصدقة". فمن أقرض قرضاً فكأنه تصدق بنصف ما أقرضه. وهذا ما يجعل القرض الحسن مما يمكن أن يعفى من الزكاة. وذلك أن الفقهاء اختلفوا في حكم زكاة الدين المؤجل على الدائن. فالجمهور يرى وجوب الزكاة على الدائن، على خلاف بينهم في التفاصيل. وذهب بعض الصحابة والتابعين، ورجحه شيخ الإسلام ابن تيمية، إلى عدم وجوب الزكاة في الدين المؤجل على الدائن. ومن الممكن الجمع بين القولين بأن يكون الوجوب في الديون الربحية، أي التي نشأت عن بيع أو معاوضة بربح. أما الديون غير الربحية، كالتي تنشأ عن قرض بدون زيادة، فلا تجب فيها الزكاة.

وهذا مع كونه يجمع بين القولين، فهو يناسب مقاصد التشريع وحكمته. فإن من يقرض ماله بلا مقابل فقد تصدق بمنفعة ماله للمقترض مدة الأجل، فناسب ألا تجب عليه الزكاة لئلا يقع الازدواج أو الثني في الزكاة. أما من باع بثمن مؤجل بزيادة فهو لم يتصدق بشئ فتجب عليه الزكاة. ويشهد لذلك أيضاً ما سبق من أن السلف يجري مجرى شطر الصدقة. وهذا يعني أن القرض الحسن يمكن أن يعفى من الزكاة، وهو نوع من الحوافز التي تشجع أصحاب الأموال على إقراضها للمحتاجين.

ومن الممكن تفعيل القرض الحسن بأن تكون الجمعيات الخيرية هي المقترض للمال الذي يضمن السداد، على أن تقوم هذه الجمعيات باستثمار المال ثم التصدق بريعه أو إقراضه للمحتاجين بعد خصم التكاليف. وهذا

يحقق للمقرض ضمان السداد نظراً لتنوع موارد الجمعيات واتساع قاعدتها المالية، ويغني أصحاب الأموال في الوقت نفسه عن تكاليف المتابعة لكل مقترض على حدة، كما يوفر مورداً للمحتاجين والراغبين في الاقتراض دون الوقوع في الربا أو التحايل عليه.

والقرض الحسن إذا أصبح عرفاً اجتماعياً صار نفعاً للجميع. فمن احتاج اليوم اقترض، ثم إذا استغنى لاحقاً يمكنه أن يقرض، وهكذا. وهذه هي حقيقة التعاون الإيجابي الذي يدعو إليه الإسلام. فهو علاقية تبادلية ليست قائمة على التعاقد المشروط، وإنما على التكافل والتآزر. وهذا مما يدعم النشاط الاقتصادي كما سبق، ويوفر البيئة المناسبة للنشاط الربحي المنتج.

والواقع خير شاهد على أهمية التمويل غير الربحي في النشاط الاقتصادي. فالعرف السائد اليوم بين الموردين وبين عملائهم الموثوقين هو منح مهلة للسداد تتراوح بين شهر وثلاثة أشهر وقد تصل إلى أكثر من ذلك. وهذا تمويل غير ربحي هدفه تشجيع المبيعات وتسهيل عجلة النشاط الاقتصادي دون تحمل أعباء إضافية. فهو يشجع الطلب دون الحاجة لتخفيض الأسعار، مما يحقق استقرار السوق ويخفض مخاطر الأسعار ويرفع من ثم مستوى الإنتاجية. فالنشاط غير الربحي يمثل دعماً وسنداً للنشاط الربحي، كما أن النشاط الربحي يمثل مورداً للنشاط غير الربحي، ولذلك لا يمكن أن يستغني أحدهما عن الآخر، وهما للاقتصاد كالجناحين للطائر، لا يمكنه أن يحلق إلا بهما.

والحمد لله رب العالمين.

بسم الله الرحمن الرحيم

منهج الفتوى في المعاملات المعاصرة:
بين التدرج والصورية

١٤٢٨/٣/٢٤هـ - ٢٠٠٧/٤/١١

نجحت المؤسسات الإسلامية في تقديم عدد من الحلول المالية للمعاملات المعاصرة. لكنها في خضم المنافسة وتحت ضغط الواقع لجأت إلى معاملات تندرج ضمن الحيل الفقهية التي تعتمد على صورية المعاملة دون النتيجة والهدف المقصود منها.

ومبررات الأخذ بالحيل عند القائلين بها تنتهي إلى أنه لا يوجد بديل للحيلة سوى الوقوع في الربا الصريح، وهو في نظرهم شرٌّ من الحيلة، لأن الحيلة تحتفظ بجزء من المشروعية ولو كان صورياً، أما الربا فهو فاقد للمشروعية تماماً. والبحث عن البديل يتطلب وقتاً، وقد يوجد وقد لا يوجد، والمؤسسات الإسلامية لا تستطيع الانتظار إلى حين التوصل للبديل لأنها إن فعلت اكتسحها تيار الرأسمالية الجارف.

فالأخذ بالحيل ينتهي إلى الواقعية في إصدار الأحكام والاستجابة لضغوط الواقع بإيجابية. ولكن هل هذا هو المنهج الوحيد للتعامل مع ضغوط الواقع؟ ألا يوجد بديل أفضل؟

التدرج في التطبيق هو الجواب عن هذا السؤال. فهو منهجٌ قد عمل به النبي ﷺ وأصحابه، وطبقه الخليفة الراشد عمر بن عبد العزيز ؓ وأقره عليه علماء عصره، فكان إجماعاً منهم على مشروعية التدرج عند الحاجة إليه. وإذا كان عمر بن عبد العزيز احتاج للتدرج وهو في عصر التابعين، فكيف بنا في هذا العصر؟

أما الحيل فهي تخالف ما أجمع عليه الصحابة ؓ من تحريم الحيل وذمها، وتتابع على ذلك الأئمة بحسب اجتهادهم، ومن أبرزهم الإمام أحمد بن حنبل، حتى قال الإمام ابن قدامة في المغني: "**ثبت من مذهب أحمد أن الحيل كلها باطلة**". فكيف ينسب بعد ذلك للإمام أحمد من الحيل ما لا يستسيغه ذو فطرة سليمة؟

موازنة بين المنهجين

والمقارنة بين التدرج والحيل تكشف جملة من الفروق الجوهرية بينهما:

١. فالتدرج تمسك بالأهداف وثبات على الغايات النبيلة للاقتصاد الإسلامي، مع مرونة مرحلية في الوسائل

والإجراءات. أما الأخذ بالحيل فهو يجعل الإجراءات واجبة التنفيذ في الحال، أما الأهداف فهي مغيبة، أو على أحسن الأحوال مؤجلة إلى أجل غير مسمى.

والصعوبات في الواقع ليست في جانب الأهداف وإنما في جانب الإجراءات والمتطلبات الفنية التي قد يتعذر استكمالها في الظروف الحالية. فالحاجة للمرونة قائمة في جانب التطبيق وليس في جانب الأهداف. وهذا يعني أن الأخذ بالحيل قلبٌ للأمور، لأنه يشدد في الإجراءات ويتساهل في الأهداف، على عكس متطلبات الواقع.

٢. والتدرج يعتمد في نجاحه على الحافز الذاتي للأفراد، لأنه يخاطب العقل والضمير قبل أن ينتقل إلى الإجراءات الشكلية. أما الحيل فهي قائمة على اعتبار الشكل والصورة دون الحقيقة والغاية، ولذلك يتوقف نجاحها على وجود السلطة الرقابية وليس الوازع الداخلي.

ولذلك لا تنتشر الحيل إلا بعد ظهور التمويل الإسلامي وسيادته وليس قبل ذلك. وهذا يكشف وجه التناقض في منطق الحيل. ففي حين يتم تبرير الحيل بضعف المؤسسات الإسلامية وحاجتها إلى الدعم، نجد أن المؤسسات التي أنشئت قبل ٣٠ عاماً، حين كانت في أضعف حالاتها، كانت أكثر التزاماً بالمبادئ وأبعد عن الحيل مما هي عليه اليوم. والسبب أنها كانت تخوض معركة وجود ضد نظام الفائدة السائد، وكان سلاحها في ذلك هو مبادئ الاقتصاد الإسلامي التي يتميز بها عن النظام الربوي. ثم بعد أن حسمت المعركة لصالح التمويل الإسلامي واكتسب الاعتراف الجماهيري والرسمي، أطلّت الحيل برأسها وشرعت في الظهور المنظم، وبدأ التراجع عن المبادئ نفسها التي كانت هي مصدر النجاح ابتداء.

٣. والتدرج يفترض أن الضعف والانحراف في المجتمع الإسلامي طارئ ومؤقت، وأن الخير باق في أمة محمد صلى الله عليه وسلم. أما الحيل فهي تفترض أن الانحراف مستمر والاستعداد للإصلاح ضعيف، وأن "فساد الذمم" يتطلب دائماً اللجؤ للحيل. ولا يزال المدافعون عن الحيل يحتجون بفساد الذمم منذ القرن الثاني الهجري إلى اليوم، مع أن النبي ﷺ قال: "إذا قال الرجل هلك الناس فهو أهلكهم".

والواقع أن الحيل من أهم أسباب فساد الذمم وليس العكس. فالحيلة تعلم المرء إظهار ما يخالف الواقع والقول المناقض للعمل. فالعميل يريد الحصول على النقد حالاً ليدفع أكثر منه مؤجلاً، فيقال له: لا تقل أريد نقداً ولكن قل: أريد سلعة، لتحصل بعد ذلك على النقد. مع أن العميل ليس له غرض في السلعة ولا يريدها أصلاً. فكانت النتيجة هي غرس بذور الانحراف الأخلاقي وتغييب الشفافية، باسم الشريعة الإسلامية لبالغ الأسف. فمن يبرر الحيل بفساد الذمم ينطبق عليه قول القائل:

نعيـب زماننا والعيب فينا   ومـا لزماننا عيب سوانا
ونهجوا ذا الزمان بغير ذنب   ولو نطق الزمان لنا هجانا

ولا نحتاج للاسترسال في المقارنة، فالفروق بين المنهجين واضحة وكبيرة. والتدرج إذا طبق بضوابطه الشرعية يغني عن اللجؤ للحيل، وهو أكثر مرونة وأكثر مصداقية في الوقت نفسه. لكن التدرج يحتاج لرؤية واضحة وتخطيط جاد وعزيمة ماضية، وهو ما تفتقده للأسف كثير من المؤسسات الإسلامية.

(نشر بالاقتصادية 15-04-2007 http://www.aleqt.com/news.php?do=show&id=73872&archivedate=2007-04-15).

بسم الله الرحمن الرحيم

المؤشرات المالية وأزمة هوية الصناعة الإسلامية

١٤٢٧/٤/٢٣هـ - ٢٠٠٧/٥/١٠م

المؤشرات المالية هي بيانات إحصائية عن سوق معينة أو قطاع اقتصادي محدد، مثل مؤشر داو جونـز للأسهم، ومؤشر اللايبور للفائدة، وغيرها من المؤشرات. والمؤشرات المالية تؤدي وظيفة مهمة في النشاط الاقتصادي، فهي بمثابة الدليل والعلامة على مستوى الأداء للسوق أو الأصول التي يتضمنها. وإذا كان الكتاب يقرأ من عنوان كما يقال، فإن المؤشر هو عنوان السوق أو القطاع الذي يمثله.

ونظراً للعلاقة الوثيقة بين المؤشر وبين موضوعه نشأ الإشكال: هل يجوز للمؤسسات المالية الإسلامية أن تلجأ لمؤشرات الفائدة في تسعير المنتجات التي تقدمها؟ لأول وهلة يجد المرء نفوراً فطرياً بين الأمرين. وهذا النفور الفطري تعززه طبيعة المؤشرات المالية من جهة، والأصول الشرعية من جهة أخرى. فالارتباط بمؤشر الفائدة يعني أن الأسواق الإسلامية سترتبط صعوداً وهبوطاً بمعدل الفائدة. وإذا كانت الفائدة أحد أسباب الاضطراب وعدم الاستقرار في الاقتصاد التقليدي، فإن هذا يعني أن الأسواق الإسلامية بدورها ستعاني من نفس الأعراض التي تعاني منها الأسواق الربوية.

ومن الناحية الشرعية نجد أن الشريعة الإسلامية أعطت أهمية كبيرة للتميز الإسلامي عن كل ما هو منافٍ للسلوك الإسلامي. ويكفي أن نعرف أن من الأصول القطعية في الشريعة الإسلامية منع التشبه بأعداء المسلمين فيما هو من خصائصهم التي ينفردون بها ويمتازون بها عن غيرهم، مع أن هذه الخصائص قد تكون في نفسها مباحة لا محذور فيها. لكنها لما أصبحت شعاراً وعلامة لأعداء المسلمين، حرم اتخاذها واستعمالها لئلا يكون ذريعة للتشبه بهم فيما هو أعظم من مجرد الأمور الظاهرية. كما أن التشبه بهم في الأمور الظاهرة يكون غالباً دليلاً على خلل في الباطن، فتحريم التشبه تأكيد على تحريم السبب الموجب له ابتداء.

وهذا المعنى الذي قرره علماء الإسلام نجده في عالم المال بأوضح صورة. فاللجوء لمؤشر الفائدة أو أي مؤشر لأصول محرمة شرعاً هو في نفسه مؤشر على خلل في المنتجات المالية التي تعتمد هذا المؤشر. ولذلك نجد أن مشكلة استخدام مؤشر الفائدة تظهر بأوضح صورة في المنتجات التي تهدف إلى مبادلة النقد الحاضر بالنقد المؤجل، مع توسيط سلع لا قيمة لها ولا مصلحة لأي من الأطراف في مبادلتها. فلما كان المنتج من الأساس قائم

على محاكاة القرض الربوي، كان من الطبيعي أن يستخدم مؤشر الفائدة للتسعير والتقييم. فالتشبه على مستوى المنتج أدى إلى التشبه على مستوى المؤشر. وإذا كان التشبه بالعدو ممنوعاً ولو كان فيما هو مباح في نفسه، فكيف بالتشبه بما هو محرم أصلاً، بل هو رأس حربة في الحرب على الاقتصاد الإسلامي وهو الربا؟

لكن المشكلة لا تقف عند هذا الحد. فمنهجية التقليد في تصميم المنتجات المالية أنتجت أساليب غريبة في الارتباط بمؤشرات الأصول المحرمة دون تملك هذه الأصول مباشرة. ومن ذلك ما نشرته جريدة الاقتصادية (١٤٢٨/٠٤/١٨هـ، www.aleqt.com/news.php?do=show&id=77039) من تقديم أحد البنوك الأوربية منتجاً يسمح للمستثمرين بالحصول على عوائد صناديق التحوط التي تستثمر في أدوات قائمة على الرهان والميسر المتفق على تحريمه شرعاً. وفكرة المنتج أن يتفق المستثمر مع البنك على المواعدة على تبادل عوائد محفظة إسلامية مع عوائد محفظة غير إسلامية (سواء من صناديق التحوط أو أسهم شركات الخمور والقمار أو غيرها من الأصول المحرمة) كل ستة أشهر مثلاً، وفقاً لمؤشرات كل من المحفظتين. وقد برر مدير البنك المذكور هذه الصيغة بأن الصكوك الإسلامية الشائعة تهدف لتحقيق عائد مرتبط مباشرة باللايبور، فما المانع إذن من استهداف مؤشرات غير إسلامية أخرى؟

ومقايضة العائد (swap) إحدى أدوات المشتقات المالية المشبوهة في نفسها، ومحاولة الالتفاف على ذلك من خلال المواعدة لا يغير من حقيقة الأمر شيئاً لأن المقايضة تنتهي إلى رابح وخاسر بالضرورة، فهي من الميسر المحرم شرعاً. لكن الأسوأ من ذلك هو استخدام هذه الصيغة للحصول على عوائد أصول محرمة أصلاً. ويكفي أن تصبح هذه الصيغة وسيلة لكي يقصد المستثمر المسلم أن يكون ربحه مرتبطاً مباشرة بأصول وعقود محرمة قطعاً. فماذا بقي من الاستثمار الإسلامي بعد ذلك؟!

إن الارتباط بالمؤشرات غير الإسلامية، مثل مؤشر الفائدة ومؤشرات الأصول المحرمة، يعكس خللاً في فهم حقيقة الاقتصاد الإسلامي وخصائصه التي يمتاز بها عن الاقتصاد الربوي. فالمؤشر، كما سبق، هو عنوان ورمز للأسواق والأصول التي يمثلها. فالارتباط به يعني قبول الارتباط بنقيض الاقتصاد الإسلامي. ومن المفهوم أن يتم اللجؤ لبعض هذه المؤشرات حال الضرورة وبصورة مرحلية. أما أن يتم تمييع القضية من الأساس، وتصبح المؤشرات مسألة حسابية لا أكثر، فهو يؤدي بالضرورة إلى ذوبان هوية التمويل الإسلامي واضمحلالها. ولهذا يجب على المؤسسات الإسلامية الغيورة على الصناعة الإسلامية أن تبادر بإنشاء أجهزة مختصة بالمؤشرات الإسلامية مع التأكيد على رفض كل ما من شأنه أن يجعل الصناعة تفقد شخصيتها ورسالتها التي هي مبرر وجودها ابتداء.

بسم الله الرحمن الرحيم

دور الصكوك في تفعيل وظيفة الأسواق المالية

١٢/٠٦/١٤٢٨هـ ، ٢٧/٠٦/٢٠٠٧م

قبل نحو ٤٠ عاماً ظهر في الاقتصادات الغربية ما يسمى بانحسار الوساطة المالية (disintermediation)، بحيث صار أصحاب المال والمدخرون يوجهون أموالهم مباشرة لرجال الأعمال والمستثمرين عن طريق السوق المالية، بدلاً من حفظها كودائع آجلة لدى المصارف ومؤسسات الادخار. وأحد أهم الأسباب وراء بروز هذه الظاهرة هو تطور الأسواق المالية بما يتيح للمدخرين الحصول على عوائد أعلى وسيولة أكبر، مع إمكانية التنويع ومن ثم إدارة المخاطر بدرجة أكثر كفاءة. ومع التطور المستمر لأسواق المال العالمية ازداد انحسار الوساطة المالية التقليدية، وتحولت وظيفة البنوك بشكل جذري من الوساطة القائمة على الإقراض والاقتراض إلى الوساطة القائمة على الإدارة مقابل رسوم ونسب من الربحية.

وقد تأخر وصول هذه الظاهرة إلى المنطقة العربية لأسباب متعددة، من أهمها غياب أسواق مالية فعالة، وغياب أدوات مالية تحوز على القبول العام، وسيطرة منطق الوساطة التقليدية القائمة على الإقراض والاقتراض.

لكن مع تطور الأسواق المالية، خاصة في دول الخليج، ومع بروز الصكوك الإسلامية ونموها المتواصل، بدأت ملامح مرحلة جديدة في الوساطة المالية في الظهور، بما يمكن أن يرفع معدلات الكفاءة ويخفض تكاليف التمويل للشركات والحكومات، لأنه أصبح بإمكانها التوجه مباشرة للمدخرين من خلال الأسواق المالية.

لكن لكي تحقق الأسواق المالية أهدافها المرجوة لا بد من استكمال عدة جوانب تعاني حالياً من الخلل. أول هذه الجوانب هو النقص الملحوظ في الأدوات المالية التي يصدرها القطاع الخاص من الشركات والمؤسسات، وتلك التي يصدرها القطاع العام والمؤسسات الحكومية. وقد كان من أسباب ذلك، بالإضافة إلى نقص كفاءة الأسواق المالية، هو غياب الأدوات المالية التي تحظى بالقبول العام كالصكوك الإسلامية. لكن مع تطور السوق من جهة، ومع نمو المنتجات الإسلامية من جهة أخرى، لم يعد هناك ما يمنع من استغلال هذه الفرصة بشكل جيد.

وثاني هذه الجوانب هو طريقة تصميم وتسويق الصكوك الإسلامية التي تعيق بشكلها الحالي تحقيق أهدافها المنشودة. فالجمهور المستهدف من الصكوك في الغالب هو نفسه جمهور السندات التقليدية، وهو ما أدى

إلى أن تصبح الصكوك أشبه ما يكون بنسخة معدلة من هذه السندات، سواء من حيث العائد (مرتبط بمؤشر اللايبور)، أو من حيث المخاطر (مخاطر ائتمانية مستقلة عن الأداء الاقتصادي)، أو من حيث نظام الطرح والتسويق (من خلال السماسرة وليس الطرح العام للجمهور). كما أدى ذلك إلى أن تصبح الصكوك محدودة السيولة نظراً لمحدودية حجم الصكوك المطروحة للتداول.

إذا أردنا للصكوك الإسلامية أن تحقق دورها المأمول عبر الأسواق المالية، ينبغي أن يكون الجمهور المستهدف هو نفسه جمهور الأسهم والاكتتابات العامة. فالجمهور الإسلامي سيكون أكثر حرصاً على الاكتتاب في هذه الصكوك نظراً للغطاء الشرعي الذي تمتاز به. وحيث أن الجمهور مستعد لتحمل المخاطر (كما هو الحال في الأسهم)، ويبحث عن أفضل عائد في المقابل، فإن مصدري الصكوك لن يكونوا ملزمين بالأساليب المعقدة التي تسلب عن الصكوك الروح الإسلامية في العائد والمخاطر، والتي تجعلها من ثم صورة محورة من السندات التقليدية. وهذا مع كونه يخدم الجانب الإسلامي، فهو أيضاً يحقق مصالح جميع الأطراف: المُصدرين والمدخرين. فالمُصدر سيكون بإمكانه التخفف من المخاطر التي يتحملها في حال إصدار السندات التقليدية القائمة على الديون، بالإضافة إلى التخفف من التكاليف الإجرائية للصكوك الحالية والتي لا تحقق أي قيمة مضافة. وفي المقابل سيكون بإمكان المدخرين الاستفادة من العائد المرتفع نسبياً ومن السيولة التي يتيحها التداول في الأسواق المنظمة. وبهذا يمكن رفع كفاءة الوساطة المالية وتحقيق درجة أفضل في دعم وتمويل الاقتصاد الوطني.

لقد قامت المصارف الإسلامية خلال العقود الثلاثة الماضية بدور مهم ومؤثر في دعم التمويل الإسلامي ونشر الوعي به وبمنتجاته المختلفة. أما المرحلة المقبلة فهي بالدرجة الأولى من مسؤولية القطاع الخاص من الشركات والمؤسسات الربحية. فتحول الشركات إلى الأدوات الإسلامية من خلال السوق المالية سيحقق نقلة نوعية في مسيرة التمويل الإسلامي من جهة، وفي تعزيز الاستثمار في الاقتصادات الإسلامية من جهة أخرى. والتحول نحو سوق المال، كما سبقت الإشارة إليه، يفرضه منطق المنافسة وتعزيز الربحية، ولن يكون هناك في الحقيقة مفر للقطاع الخاص من مواجهة هذا التحول الذي ابتدأ في الغرب قبل أربعين عاماً. وبدلاً من الانتظار والتهرب من المسؤولية، يجب على القطاع الخاص أن يأخذ زمام المبادرة واستغلال التطور الملحوظ في السوق الإسلامية ليحقق الهدفين معاً: الالتـزام الإسلامي والكفاءة الاقتصادية.